MASTER
NEGATIVE
NO. 94-82054-10

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:
Kokkalis, Alexander B.

Title:
Der unternehumungsgewinn

Place:
Jena

Date:
1930

94-82054-10
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

Business
D115
K821

Kokkalis, Alexander B, 1905-
Der unternehumungsgewinn; begriff und entstehung des unternehmungsgewinnes über den arbeitslohn und die zusammenhänge zwischen lohn und gewinn. Jena, G. Fischer, 1930.
xi, 230 p.

Issued also as thesis, Tübingen.
Bibliography: p. [229]-230.

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 35 mm INITIALS: DG

TRACKING # : MSH 00689

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.5 mm 1234567890

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13″x18″
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

200 mm

150 mm

100 mm

1.0

1.1

1.25

1.4

1.6

1.8

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.0 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.0 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

2.5 mm

A5

A4

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

Century

A&P

1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

3.5 mm

Der
Unternehmungsgewinn

Begriff und Entstehung des Unternehmungsgewinnes /
Über den Arbeitslohn und die Zusammenhänge
zwischen Lohn und Gewinn

Von

Dr. rer. pol. Alexander Kokkalis
Dipl.-Kaufmann

Jena
Verlag von Gustav Fischer
1930

Columbia University
in the City of New York

THE LIBRARIES

SCHOOL OF BUSINESS

Der
Unternehmungsgewinn

Begriff und Entstehung des Unternehmungsgewinnes /
Über den Arbeitslohn und die Zusammenhänge
zwischen Lohn und Gewinn

Von

Dr. rer. pol. Alexander Kokkalis
Dipl.-Kaufmann

Jena
Verlag von Gustav Fischer
1930

COLUMBIA
UNIVERSITY
LIBRARY

Business
D115
K821

Alle Rechte vorbehalten
Printed in Germany

Fürstlich priv. Hofbuchdruckerei (F. Mitzlaff) Rudolstadt

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARY

FEB 10 1950 BB

Meinen Eltern

gewidmet

Vorwort.

Zweck dieser Arbeit ist, eine geschlossene Theorie über den Unternehmungsgewinn zu geben.

Sämtliche theoretischen Fragen des Unternehmungsgewinnes sollen hier systematisch von einem Ausgangspunkt aus erklärt werden. In die Arbeit fallen deshalb solche Fragen, die bis heute mehr in der betriebswirtschaftlichen Literatur behandelt worden sind, und solche, die man nur in der sozialökonomischen Literatur findet. Daraus darf man aber nicht den Schluß ziehen, daß es Fragen sind, welche einander fernstehen oder gar nichts Gemeinsames haben und sich deshalb nicht in ein System einordnen lassen. Unserer Ansicht nach gibt es nur eine Wirtschaftswissenschaft, deren Untersuchungsgebiet man zur Bewältigung verschieden einteilen kann. Wenn dagegen die betriebswirtschaftliche Literatur den Rahmen des Wirtschaftsgebietes überschreitet und eine Verbindung zwischen wirtschaftlichen und technischen Fächern zustande bringen will, so gehen uns in dieser Arbeit die Fragen, die rein technischer Natur sind, nichts an.

Den Mittelpunkt unserer Theorie bildet das Verhältnis der Produktionsfaktoren zueinander. Diese Frage, die von grundlegender Bedeutung für die Erklärung des Wirtschaftsorganismus überhaupt ist, ist leider bis heute nicht einmal aufgeworfen worden. Wir können den Produktionsprozeß und alle mit ihm im Zusammenhang stehenden Fragen niemals gründlich erklären, wenn wir nicht wissen, in welchem Verhältnis die Produktionsfaktoren zueinander stehen. Daher fußt auch die Erklärung des Unternehmungsgewinnes, die einen Teil der Erklärung des Produktionsprozesses überhaupt bildet, auf dem Verhältnis der Produktionsmittel in der Unternehmung.

Die Produktionsmittel werden in der sozialökonomischen Literatur im allgemeinen in Arbeit, Kapital und Grund und Boden eingeteilt und man richtet schlechthin die Frage nach Arbeitslohn, Kapitalzins und Grundrente. Wenn man auch genau sieht, daß das Kapital allein kaum etwas hervorbringen kann, und es deshalb

das Nebeneinanderwirken der Faktoren nicht gibt, glaubt man trotzdem, den schon seit Jahrhunderten eingeschlagenen Weg beibehalten zu können. Man erklärt deshalb den Gewinn (Rohgewinn) als die Summe des Unternehmerlohnes plus dem Kapitalzins plus dem Konjunkturgewinn und bei manchen noch plus der Risikoprämie[1]). Der Unternehmerlohn wird dem Lohn, den der Unternehmer beziehen würde, falls er seine Arbeit verkaufen würde, der Kapitalzins meistens dem Darlehnszins gleichgestellt. Die Produktionsfaktoren werden deshalb bewußt oder unbewußt nebeneinander gestellt. Wir behalten die obige Einteilung der Produktionsmittel bei, teilen aber die Produktionskräfte vertikal in einen disponierenden und in einen ausführenden Faktor ein, stellen sie nicht neben-, sondern zueinander und suchen das Verhältnis derselben genau festzustellen. Die Arbeit selbst wird eingeteilt in ausführende (Körper-) und disponierende (Geistes-) Kraft, und wir sehen, daß keine Produktionskraft eine dritte Funktion haben kann.

Unsere Untersuchungsmethode sehen wir als deduktiv-analytisch an. Wir stellen zuerst irgend etwas fest, das absolut stimmen muß, oder wir nehmen etwas an, das von jedem als richtig anerkannt werden muß, und leiten daraus alles ab, was stimmen muß, wenn der Ausgangspunkt richtig ist. Wir stellen z. B. fest, daß der Wert (wirtschaftliche Wert) der äußeren Gegenstände ihnen nicht immanent ist. Bekommen sie erst dann einen Wert, wenn sie mit den Eigenschaften der einzelnen Individuen kombiniert werden, und haben die Individuen verschiedene Eigenschaften, so müssen die gleichen Gegenstände bei verschiedenen Individuen nicht den gleichen Wert haben. Daraus ergibt sich wiederum, daß der Wert der Unternehmung nicht durch das Addieren der Werte der einzelnen Gegenstände und Arbeitsleistungen zu erhalten ist — weil dies voraussetzt, daß der Wert eines jeden Gegenstandes unabhängig vom Wert des andern und vom Wert der Arbeitsleistung ist, ihnen immanent ist —, sondern der Wert der Unternehmung liegt in der Kombination sämtlicher Güter als Einheit. Der Wert der einzelnen Güter leitet sich deshalb vom Wert der Einheit ab, in der diese eingeschlossen sind. Auf diesem Wege können wir zahlreiche Fragen beantworten, deren Antwort genau so stimmen muß, wie $5 + 3 = 8$ ist, nachdem $1 + 1 = 2$ ist.

[1]) Der Konjunkturgewinn und die Risikoprämie mußten „im großen und ganzen betrachtet" ausscheiden, wenn das Gesamtprodukt aus den drei obengenannten Produktionsfaktoren entspringt.

Nicht unbedingt demselben Weg braucht man aber bei der Darstellung zu folgen. Die Darstellung hat vor allem den Zweck, das, was man schon als wahr festgestellt hat, anderen Personen klar vor Augen zu führen. Wir haben die Form dieser Arbeit so gehalten, daß unsere Ausführungen von jedem gründlich verstanden werden, auch wenn der Leser sonst kein wirtschaftswissenschaftliches Buch gelesen hat. Zu diesem Zweck werden immer Beispiele herangezogen, weil die Beispiele einen anschaulicheren Beweis geben. Will man dazu sämtliche Zweifel lösen, so muß man auch den Standpunkt eines jeden andern berücksichtigen, denselben gründlich untersuchen und das Unhaltbare nachweisen. Dafür ist die immanente Kritik die angebrachteste.

Zum Schluß möchte ich meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. Wilhelm Rieger, warmen und tiefempfundenen Dank aussprechen für die langjährige Schulung, die ich in seinem Seminar zu genießen die Ehre hatte, sowie für die wertvollen Anregungen, die ich ihm verdanke.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

Vorwort V

I. Begriff und Wesen des Unternehmungsgewinnes 1

Erster Teil:

Der Unternehmungsgewinn als Plus der Unternehmung. — Streit über den Inhalt des Plus: 1. Der Gewinn als Plus von Gütermengen: a) Von Gütermengen schlechthin S. 3; b) Von Gütermengen unter Berücksichtigung der Art des Gutes S. 4. — 2. Der Gewinn als Preisplus: a) Der Vertreter der Anschaffungspreise S. 4; b) Der Vertreter der Wiederbeschaffungspreise S. 7; c) Der Vertreter der Zeitpreise S. 12. — 3. Der Gewinn als Plus der Einnahmen über die Ausgaben: a) der Vergleich der Einnahmen und Ausgaben des verkauften Warenteils S. 8; b) Der Einnahmen und Ausgaben des ganzen Unternehmens S. 11. — 4. Der Gewinn als Plus von Preisen, nachdem sie auf Grund der Indexziffern korrigiert worden sind S. 17.

Zweiter Teil:

Die Lebenskraft der Unternehmung stellt die Kauf- und Verkaufskraft derselben dar. — Kauf- und Verkaufskraft der Unternehmung = Unternehmungswert. — Der Gewinn als Plus des Unternehmungswertes, das innerhalb einer Zeit entsteht. — Zwei Unternehmungen, die nur Geld besitzen und auch die gleiche Geldsumme, haben nicht die gleiche Kaufkraft, nicht den gleichen Unternehmungswert. — Die Kraft des Kaufens der Unternehmung sowie die des Verkaufens im großen und ganzen ist gleichwertig. — Der günstige Kauf hängt vom günstigen Verkauf ab und umgekehrt. — Grundsätzlich entsteht der Gewinn ebenso beim Kaufen wie auch beim Verkaufen. — Das sogenannte Realisationsprinzip. — In der Unternehmung vollzieht sich ein Kreislauf zwischen den verschiedenen speziellen Gütern und dem Geld zwecks Erzielung von Mehrwert. — Zweck und daher Endziel der Unternehmung ist weder das Geld schlechthin noch die Ware, sondern der Mehrwert.

Der Wert der Ware in der Unternehmung ist gleich ihrer Verkaufskraft. — Über Geldwert. — Die Preisgröße ist der Quotient des Wertes des speziellen Gutes dividiert durch den Geldeinheitswert. — Daher können die Preise steigen, indem der Geldwert fällt (bei gleichbleibendem Warenwert). — Sie können aber auch die gleichen bleiben, wenn alle beiden Werte proportional steigen bzw.

Seite

fallen. — Warum ist theoretisch unhaltbar, den Gewinn als Preisplus anzusehen? — Der Unternehmungsgewinn stellt das Plus des Unternehmungswertes als Ganzes dar.

II. Begriffliche Analysierung und Feststellung des Unternehmungswertes 41

Die Unternehmung und ihr Wert unter der Voraussetzung, daß alle Artikel sowie die Preise derselben vom Markt aus bestimmt sind und der Umsatz gesichert ist. — 1. Die Elemente, welche den Wert der Unternehmung bestimmen ohne irgendeine Voraussetzung. — Können Unternehmungen mit verschiedenen Gewinnsätzen den gleichen Wert haben? — Der Wert der Unternehmung knüpft an Zeit und Ort an. — Der Schmalenbachsche Gedanke der Feststellung des heutigen Unternehmungswertes durch Diskontierung der zukünftigen Jahresgewinne und des Erlöses. — Feststellung des heutigen Unternehmungswertes durch die Diskontierung des Endwertes der Unternehmung.

III. Darstellung und Kritik der Gewinntheorien 66

Ricardo S. 67, Hermann S. 82, Mangoldt S. 87, Mataja S. 91, Gide S. 97, Schäffle S. 101, Marshall S. 104, Gelesnoff S. 107, Schumpeter S. 111, Böhm-Bawerk S. 125, Nicklisch S. 138.

IV. Die Entstehung des Unternehmungsgewinnes 148

1. Allgemeines: Produzieren in der Unternehmung heißt Werte transferieren mit dem Zweck, den Unternehmungsgewinn zu vergrößern. — Die wirtschaftlichen Prinzipien: „Mit möglichst wenigen Mitteln möglichst großen Erfolg erreichen" oder „einen gegebenen Erfolg mit möglichst wenigen Mitteln erreichen" oder „mit den gegebenen Mitteln möglichst großen Erfolg erreichen" sind logisch unhaltbar. — Das Prinzip der Wirtschaft lautet: Mit den gegebenen Mitteln erreicht man den entsprechenden Erfolg. — Wie entsteht dann der Gewinn, der ein Wertplus der Unternehmung darstellt?

2. Die Gewinnentstehung unter der Voraussetzung, daß nur der Unternehmer disponiert S. 156. — Wenn der Unternehmer nur Kapital verwendet. — Wenn er außer Kapital noch Arbeit der Arbeiter in der Produktion zur Anwendung bringt. — Ist der Gewinn bzw. der Verlust auf die Arbeitsleistung der Arbeiter zurückzuführen? — Der Arbeitswert der Arbeiter steht zu dem Kapital in einem Additionsverhältnis. — Der Wert des Kapitals und der Arbeitswert der Arbeiter stehen zum disponierenden Arbeitswert des Unternehmers in eine Multiplikationsverhältnis. — Wie ist der disponierende Arbeitswert des Unternehmers auf dem Markt zu verstehen?

3. Der Wert der disponierenden Kraft dem Wert der ausführenden gegenüber S. 178. Die eine Wertgröße bedingt die andere.

4. Mit der Steigerung des Kapitals müssen neue Produktionsrichtungen eingeschlagen werden S. 184.

Seite

5. Unternehmer und andere Disponenten S. 190.
6. Gewinn und Konjunkturen S. 194.

V. Über den Arbeitslohn und die Zusammenhänge zwischen Lohn und Gewinn 201

1. Allgemeines. Einiges von Cassel über den Lohn der Arbeit. — Kann man die Arbeit, das Kapital und den Grund und Boden isoliert einander gegenüberstellen und nach dem Anteil eines jeden am Gesamtprodukt fragen? — Kann eine Unterscheidung zwischen Arbeitslohn und Arbeitseinkommen aufrechterhalten werden?

2. Wovon hängt der Lohn des Arbeiters ab? S. 215. — Der Lohn des Arbeiters hängt nicht allein von ihrer Arbeitskraft ab, sondern auch stark vom disponierenden Arbeitswert des Unternehmers. — Wie steht das Interesse des Arbeiters zu dem des Unternehmers im großen und ganzen? — Bekommt der Arbeiter als Lohn das, was er leistet? — Nimmt durch die Steigerung des Kapitalwertes und durch die Zunahme der Erfindungen die Nachfrage nach Arbeit zu oder ab? — Was bedeutet grundsätzlich neue Erfindungen anwenden? — Worin liegt der Kernpunkt der Nachfrage nach Arbeit? — Die Lohngröße ist von der Macht und dem Willen nicht zu trennen. — Das Interesse des Arbeiters und des Unternehmers innerhalb eines jeden Staates.

I. Begriff und Wesen des Unternehmungsgewinnes.

Erster Teil.

Jeder Mensch hat eine Ahnung, was Gewinn einer Unternehmung ist. Jeder, der das Wort Unternehmungsgewinn hört, wird darunter ein Plus verstehen, das die Unternehmung während einer Periode erreicht hat. Sobald aber die Frage gestellt wird, worin dieses Plus besteht, entstehen große Meinungsverschiedenheiten. Der eine wird mehr an die Menge der Güter denken, die eine Unternehmung hat[1]), und behaupten, daß, wenn diese Gütermengen während einer Periode vermehrt worden sind, ein Plus von Gütermengen vorliegt, das er als Gewinn bezeichnet. Ein anderer lehnt diese Auffassung ab und sieht das Plus nur im Preise. Der erste vergleicht Menge mit Menge, der zweite Preis mit Preis. Derjenige, der die Preise vergleicht, um den Gewinn bzw. den Verlust festzustellen, würde den Preis nur dann gelten lassen, wenn er auf Grund einer Metallwährung gebildet würde.

Solche, die auf Grund einer Metallwährung die Frage dieses Plus untersuchen und einig darüber sind, daß die Preise und nicht die Mengen zu vergleichen sind, werden doch nicht darüber einig sein, ob die Zeitpreise, Wiederbeschaffungspreise oder die Anschaffungspreise zugrunde gelegt werden müssen.

Ein dritter wird Einnahmen und Ausgaben vergleichen wollen.

Andere werden von Preisen nicht viel wissen wollen, weil der Geldwert, durch den die Preise gebildet werden, nach ihrer Meinung nicht stabil ist, und Werte mit Werten vergleichen wollen.

Da nun alle darüber einig sind, daß der Gewinn einer Unternehmung ein P l u s darstellt, das die Unternehmung während einer Periode erlangt hat, und nur über den Inhalt desselben streiten, so müssen wir, um den Inhalt richtig zu erkennen, untersuchen,

[1]) Wir stellen unsere Untersuchung zuerst unter der Voraussetzung an, daß die Unternehmung nur eigene Mittel besitzt.

worin eine Unternehmung besteht, mit anderen Worten, was das Leben der Unternehmung bedeutet. Wenn wir dies feststellen, dann ist der Inhalt des Plus, über den wir streiten, bestimmt worden, weil wir bei der Bestimmung des Plus einer Unternehmung den Bestand der Unternehmung am Anfang mit dem am Ende einer Periode zu vergleichen haben.

Wir machen es genau so, wie derjenige, der sich an zwei Zeitpunkten wiegen läßt, um zu sehen, ob er zu- oder abgenommen hat. Genau so, wie er darauf achtgeben wird, daß er nicht etwa das erste Mal Schuhe anzieht, die 10 g wiegen, oder vielleicht keine Schuhe anhat und bei dem zweiten Male Schuhe anzieht, die 10 kg wiegen und sich dann einbildet, daß er zugenommen hat, müssen wir auch aufpassen, daß wir bei der Vergleichung nicht Dinge hereinnehmen, die nicht zum Organismus der Unternehmung gehören.

Falls uns aber bekannt wäre, daß es uns doch nicht gelingen wird, das Plus absolut zu bestimmen, so bedeutet es nicht, daß wir deswegen auch Sachen in Betracht ziehen dürfen, die nicht dazu gehören. Demjenigen, der sehen will, wieviel er zu- oder abgenommen hat, kann bewiesen werden, daß es ihm trotz aller möglichen getroffenen Maßnahmen nicht gelingen wird, mit mathematischer Genauigkeit das Plus bzw. das Minus zu bestimmen, und wenn das, was er als Plus oder Minus festgestellt hat, doch genau mit der Wirklichkeit übereinstimmt, so beruht es auf Zufälligkeit. Deswegen darf er aber nicht bei dem zweiten Mal noch einen Sack voll Getreide mit sich nehmen und ihn als seinen eigenen Körper betrachten.

Unsere Wage ist aber anderer Natur und wiegt nicht Gewichte, sondern stellt die Wahrheit fest. Wir befinden uns diesem Manne gegenüber insofern in einer vorteilhafteren Lage, als wir mit technischen Unvollkommenheiten und praktischen Vorsichtsmaßregeln nicht zu rechnen haben, sondern wir haben es nur mit der Bestimmung eines Begriffes zu tun. Wir wollen daher den Begriff des Gewinnes nach Möglichkeit absolut zu bestimmen suchen.

Uns kann daher nicht die Frage interessieren, wie sich in einer Unternehmung das Plus mittels des Rechnungswesens ermitteln läßt — was immer den Begriff des Gewinnes als bekannt voraussetzt und wobei nur technische Schwierigkeiten zu überwinden sind — sondern wir wollen uns mit der Frage befassen, was eigentlich Gewinn einer Unternehmung ist. Eines müssen wir aber betonen, daß jeder, der sich mit der Ermittlung des Gewinnes befaßt, gezwungen ist, zu erklären, was Gewinn ist, oder die Auffassung

eines anderen anzunehmen und sich dann nur mit der Ermittlung desselben zu begnügen. Solange in der betriebswirtschaftlichen Literatur der Gewinnbegriff nicht erklärt wird, sondern gleich mit der Ermittlung desselben auf Grund des Rechnungswesens begonnen wird, wird es Streite geben, da jeder von einer ganz anderen stillen Voraussetzung ausgeht und am anderen vorbeiredet. Mit Recht schreibt Jevons: „Bevor wir zu einer Erforschung von Tatsachen schreiten, müssen wir richtige theoretische Begriffe haben."

Um dem Leser alles klar vor Augen zu führen, wollen wir hier nichts voraussetzen, sondern mit den leichtesten Fragen beginnen und ihn allmählich zu den schwereren hinführen.

1.

Wenn die Unternehmung rein aus Mengen von Gütern bestehen würde, wenn die organischen Bestandteile der Unternehmung Mengen ohne Unterschied, ob diese einen Wert haben oder nicht, wären, so würden diejenigen, die das Plus in den Mengen erblicken, recht haben. Ist dies aber nicht der Fall, so irren sie sich und die Mengen dürfen bei der Frage des Plus überhaupt nicht berücksichtigt werden.

Wer würde sich nun eine Unternehmung vorstellen, ausgerüstet mit solchen Gegenständen, die überhaupt keinen Wert haben, und sie als reich betrachten, wenn sie mit einem Viel von Mengen ausgerüstet ist, die nicht nur wertlos sind, sondern die Unternehmung belästigen und für ihre Beseitigung Werte beanspruchen? Sicherlich kein normaler Mensch.

Wenn es stimmt, daß wertlose Gegenstände für die Unternehmung nicht nur keine Bedeutung haben, sondern auch lästig sein können, so darf niemand den Unternehmungsgewinn mit dem Plus von Mengen identifizieren. Die Mengen der Güter haben absolut nichts zu sagen.

Dagegen wird zuerst eingewendet, daß man das Plus auch nicht an wertlosen Gegenständen sieht, sondern nur an solchen, die einen Wert haben. Entweder berücksichtigt man aber die Mengen und sieht das Plus an der Menge, oder man berücksichtigt die Werte und bezieht das Plus auf die Werte. Eine Einigung dieser Standpunkte ist unmöglich, weil z. B. ein Diamant Millionen mehr Wert hat im Verhältnis zu der gleichen Menge eines anderen Gutes, wie z. B. zu der gleichen Menge von Kartoffeln.

Was will der Mengenrechner vergleichen, wenn eine Unternehmung Getreide verkauft und dafür einen Diamant gekauft

hat? Man antwortet vielleicht, daß dies nie im Leben vorkommen kann. Man ist nicht imstande, dies zu beweisen. Trotzdem möchten wir ein Beispiel angeben, das im Leben sehr oft vorkommen kann. Welche Mengen wollte man z. B. vergleichen, wenn eine Unternehmung, die einen Wechsel über 100 000 Mk. besitzt, von jemand Kartoffeln oder Getreide zum Preise von 100 000 Mk. kauft und ihm dafür den Wechsel gibt? Wäre der Wechsel mit der Menge von Kartoffeln oder Getreide zu vergleichen, oder diese Menge mit der Menge des Goldes, die 100 000 Mk. ergeben?

Wie man sieht, würde es sich in beiden Fällen um ein Unding handeln und darüber kann es weiter keine wissenschaftliche Diskussion geben.

Ein anderer Mengenrechner würde deshalb ganz anders vorgehen. Er würde nicht die heterogenen Mengen miteinander vergleichen, sondern die homogenen. Er würde z. B. Kartoffeln mit Kartoffeln vergleichen, Stühle mit Stühlen, Schuhe mit Schuhen und dergl. Er würde sogar so weit gehen, die Stühle, Stoffe, Schuhe usw. nach Qualitäten einzuteilen, so daß er auch nicht Schuhe erster mit Schuhen zweiter Qualität vergleichen würde.

Dieser könnte aber nur dann etwas Besonderes leisten, wenn die Unternehmung immer mit Waren derselben Art und Qualität handelte und wenn die Qualität der Waren immanent wäre. Sobald aber die Unternehmung andere Waren oder dieselben Waren aber in anderer Qualität einkauft, und sobald die Qualitäten der schon vorhandenen Waren sich ändern, würde eine Vergleichung unmöglich sein. Die Durchführbarkeit einer solchen Vergleichung ist auch rein theoretisch gedacht unmöglich.

Die anderen, die das Plus in Preisen und nicht in Mengen erblicken, haben mehr zu sagen. Dies aber nur dann, wenn sie den Zeitpreis und nicht den Anschaffungs- oder Wiederbeschaffungspreis nehmen, und wenn die Preise auf Grund einer Metallwährung gebildet werden.

2.

Derjenige, der den Standpunkt der Anschaffungspreise vertritt, vergleicht Anschaffungspreis mit Anschaffungspreis an zwei Zeitpunkten, und je nachdem sich daraus ein Minus oder Plus ergibt, wird er von Verlust oder von Gewinn sprechen.

Wenn z. B. eine Unternehmung Waren gegen 10 000 Mk. gekauft hat, dieselben gegen 15 000 Mk. verkauft und mit dem erlangten Geld jetzt Waren gegen 15 000 Mk. einkauft, so vergleicht

man den alten Kaufpreis (10 000) mit dem neuen (15 000) und findet ein Plus von 5 000 Mk. Die Unternehmung hat gewonnen, und zwar 5 000 Mk.

Kauft die Unternehmung gegen 10 000 Mk. Waren, verkauft sie gegen 8 000 Mk. und kauft dafür neue ein, so liegt ein Verlust von 2 000 Mk. vor[1]). Wenn die Unternehmung aber in beiden Fällen nichts verkauft hätte, so würde nach dieser Auffassung keine Rede von Gewinn oder Verlust sein.

Kauft der Unternehmer gegen 10 000 Mk. und verkauft gegen 15 000 Mk., so liegt ein Gewinn vor. Wenn aber jetzt die Preise immer weiter sinken, so daß die gegen 15 000 Mk. gekauften Waren einen Preis von nur 5 000 Mk. haben, so ist nach dem Vertreter dieses Standpunktes noch keine Rede von Verlust. Er hat den alten Gewinn nicht verloren, sondern er sagt: der alte Anschaffungspreis betrug 10 000 Mk., der neue 15 000 Mk., so habe ich einen Gewinn von 5 000 Mk., und zwar nicht nur einmal gehabt, sondern ich habe ihn immer noch. Erst dann, wenn er gezwungen ist, die gegen einen Preis von 15 000 Mk. gekauften Waren jetzt gegen 5 000 Mk. zu verkaufen und dafür neu einzukaufen, wird er sagen, er habe im ganzen 5000 Mk. verloren.

Mit dem Vertreter der Mengenrechnung zeigt der Vertreter des Standpunktes des Anschaffungspreises eine auffallende Ähnlichkeit. Denn ob eine Unternehmung die Mengen zählt, die sie vor zwei Jahren zum Verkauf bezogen hat, oder die Anschaffungspreise derselben nimmt, bleibt sich gleich.

Bei einer Unternehmung nun, die etwa vor 5 Monaten Waren gekauft und davon noch nichts verkauft hat, würden diese beiden übereinstimmend behaupten, daß die Unternehmung bis heute nichts gewonnen hat, wenn auch die Werte der gekauften Waren um das Drei- und Fünffache gestiegen sind.

Der Mengenrechner zählt die Mengen der Waren der Unternehmung und sieht, daß es genau dieselben sind wie vor 5 Monaten. Der andere, der die Anschaffungspreise berücksichtigt, kann von Gewinn nicht sprechen, weil die Unternehmung inzwischen nichts verkauft hat, so daß er keine neuen Anschaffungspreise berücksichtigen kann.

---

[1]) Wir wollen hier der Klarheit halber bemerken, daß alle Anhänger der Preise darüber einig sind, daß z. B. 100 Mk. in allen Fällen einen Preis von 100 Mk. haben. Insofern nun die Unternehmung nur Geld besitzt, kann es keine Meinungsverschiedenheit geben zwischen den Anhängern der Preise und denjenigen, welche die Einnahmen den Ausgaben gegenüberstellen.

Fragt man denjenigen, der die Anschaffungspreise berücksichtigt: „Warum stellst du nicht den heutigen Anschaffungspreis dem damaligen gegenüber?", so könnte er erst antworten, daß die Preise schwanken; wenn sie heute gestiegen sind, werden sie morgen wieder fallen, so daß wir wiederum zu dem alten Kaufpreis kommen.

Damit zeigt er aber eine starke Verwandtschaft mit dem Anhänger der Mengenrechnung. Denn wenn er behauptet, daß die Preise sich ausgleichen werden, so ist das ganz dasselbe, ob man die Menge oder die Preise berücksichtigt, wenn eine Unternehmung mit derselben Art von Waren handelt. Seine Auffassung überragt daher nur in technischer Hinsicht die des Mengenrechners, was uns aber hier von dieser Perspektive aus nicht weiter angeht.

Antwortet der Vertreter der Anschaffungspreise, daß er den Anschaffungspreis statt des heutigen Preises deswegen nimmt, weil er nicht sicher ist, ob die Preise noch so stehen bleiben, so kann dem entgegengehalten werden, daß, wenn die Waren heute gekauft worden wären, er als Vertreter dieser Richtung doch den heutigen Anschaffungspreis nehmen müßte. Er kann sich deshalb nicht auf den Standpunkt der Sicherheit stellen und behaupten, er nehme die heutigen Kaufpreise deshalb nicht, weil sie hoch sind und ihm kein Mensch versichern kann, ob sie weiter so hoch bleiben werden. Dies kann er nicht sagen, denn wenn er heute die Waren kaufen würde, so wäre er doch genötigt, ohne irgendwelche Sicherheitsversprechung den heutigen Preis anzunehmen.

Wie würde aber die Sache sein, wenn die Preise heute niedriger stünden als zu der Zeit, zu der er die Waren gekauft hat? Er mußte als Vertreter dieses Standpunktes den Anschaffungspreis nehmen, trotzdem die Zeitpreise heute niedriger stehen als zu der Zeit, zu der er die Waren gekauft hat. Damit wäre sein zweites Argument unlogisch.

Stellt er sich nun auf den Standpunkt, daß die Preise zwar schwanken, sich aber ausgleichen und er deshalb nicht den heutigen Preis, sondern den damaligen Kaufpreis nehmen will, so werden wir ihn erst fragen: Wenn ein Teil der Ware heute gekauft worden wäre und ein anderer Teil derselben Ware vor einem Jahr, wo die Preise um die Hälfte niedriger waren als heute, welchen Preis würde er als Vertreter der Anschaffungspreise nehmen? Würde er für alle Waren den Kaufpreis vom vorigen Jahr nehmen und behaupten, daß die Preise wieder fallen werden, so daß sie auf den damaligen Preis kommen, so käme er in logischen Widerspruch zu seinem Standpunkt, dem er nur dann treu bleibt, wenn er diejenige Ware, die er vor einem Jahr gekauft hat, zu dem damaligen Preis rechnen würde und diejenige, die er heute gekauft hat, zu dem heutigen.

Er könnte nicht sagen: „ich nehme für alle Waren den Preis der im vorigen Jahr gekauften", weil er aus demselben Grunde für alle Waren auch den Preis der jetzt eingekauften nehmen müßte. Weil er nun immer den Preis des Tages nimmt, an dem er die Waren tatsächlich kauft, so müßte er für denjenigen Teil der Ware, der im vorigen Jahr gekauft wurde, den damaligen und für den anderen Teil, der jetzt gekauft wurde, den jetzigen Preis nehmen. Dies widerspricht aber stark der Logik, weil vertretbare Ware in einem und demselben Orte nicht verschiedene Preise haben kann.

Behauptet er dagegen, daß die Preise zukünftig schwanken aber doch zu dem heutigen Preise zurückkehren werden und rechnet er für alle Waren den heutigen Kaufpreis, so stellt er sich wiederum zu seinem Standpunkt in Widerspruch.

Wenn aber die Geschichte so weiter geht, welches ist dann der Preis, zu dem die Preise trotz ihrer Schwankungen zurückkehren werden?

Wie man sieht, widersprechen alle seine Argumente seinem Standpunkt, und daher ist eine weitere Kritik unnötig. Ein solcher Standpunkt kann kaum als wissenschaftlich angesehen werden, weil kein Argument möglich ist, das auf logischer Basis beruht.

3.

Der Anhänger der Wiederbeschaffungspreise vergleicht die Wiederbeschaffungspreise der Güter einer Unternehmung am Ende einer Periode mit denen am Anfang derselben Periode und je nachdem diese Preise am Ende der Periode höher oder niedriger sind, wird er von Gewinn oder Verlust sprechen.

Wenn die Preise der Waren steigen, so kommt er öfters mit dem Anhänger der Zeitpreise zum selben Ergebnis. Wir sagen öfters, weil er, wenn die Unternehmung selbst die Waren herstellt, mit dem Anhänger der Zeitpreise nicht mehr einig zu sein braucht. Der Anhänger der Zeitpreise wird immer den zu der in Frage kommenden Zeit allgemeinen Kaufpreis nehmen, der Vertreter der Wiederbeschaffungspreise aber steht hier vor Rätseln. Wenn die eigene Herstellung der Waren viel billiger ist als der Kaufpreis derselben, so sollte er den Preis nehmen, den die Unternehmung für die Herstellung dieser Waren aufwenden muß.

Sagt er sich: wenn die Unternehmung die Ware nicht selbst herstellte, sondern sie kaufte, so müßte ich doch den allgemeinen heutigen Preis nehmen — so geht er mit dem Anhänger der Zeitpreise einig.

Falls aber die Preise der vorhandenen Waren in der Unternehmung fallen, so schlägt er einen andern Weg ein als der Vertreter der Zeitpreise, und dies ist die schwache Seite dieses Standpunktes. Es kommen nämlich in der Unternehmung Waren vor, deren Wiederbeschaffungspreise Tausende von Mark betragen, die aber in der Unternehmung einen sehr geringen oder gar keinen Wert haben, weil die Nachfrage, die für diese Waren vor Jahren sehr stark war, heute ganz verschwunden ist, so daß die Wiederbeschaffungspreise sehr hoch sein können, da die Waren überhaupt nicht mehr hergestellt werden.

Aus dem Grund kann nun der Begriff des Wiederbeschaffungspreises hier nicht am Platze sein. Insofern, als der Begriff des Wiederbeschaffungspreises mit dem des Zeitpreises zusammenfällt, werden wir die Richtigkeit desselben bei der Untersuchung der Zeitpreise feststellen.

Bevor wir den Standpunkt des Vertreters der Zeitpreise besprechen, wollen wir die Auffassung desjenigen behandeln, der das Plus in den Einnahmen den Ausgaben gegenüber ansieht.

4.

Der Standpunkt der Vergleichung der Einnahmen und Ausgaben kann nur dann in reiner Form existieren, wenn die Unternehmung mit Geld anfängt und mit Geld endigt, sonst ist eine Anlehnung an die anderen Standpunkte unvermeidlich. Wenn eine Unternehmung mit Waren anfängt, ist der Vertreter dieser Auffassung gezwungen, sich entweder auf die Anschaffungspreise oder auf die Zeitpreise oder auf die Wiederbeschaffungspreise der Waren zu stützen. Damit sehen wir, daß seine Existenz nur unter der Voraussetzung möglich ist, daß die Unternehmung mit Geld anfängt und mit Geld endigt. Wir stellen deshalb unsere Untersuchung unter dieser Voraussetzung an.

Wie gesagt, vergleicht der Vertreter dieses Standpunktes rein Einnahmen und Ausgaben von Geld. Wenn eine Unternehmung vor einem Jahre Waren gekauft hätte, die heute 5- und 10 mal mehr Wert haben, so würde bei ihm noch keine Rede von Gewinn sein, weil noch nichts eingenommen ist.

Wenn die Unternehmung im vorigen Jahr Grundstücke für

50 000 Mk. gekauft hat und heute diese Grundstücke für 1 Million Mark verkaufen kann, es aber nicht tut, weil sie dadurch mehr zu gewinnen glaubt, so weiß der Anhänger dieses Standpunktes nicht, ob die Unternehmung etwas verdient hat, weil sie von den Grundstücken überhaupt noch keine Einnahmen hatte.

Nach diesem Standpunkt sollte nur dann von Gewinn gesprochen werden, wenn wirklich die Einnahmen die Ausgaben übersteigen. Aber die Anhänger dieser Richtung denken nicht so, sondern sobald ein Teil der Waren verkauft worden ist und *nur bei diesem Teil* die Einnahmen die Ausgaben übersteigen, oder umgekehrt, sprechen sie von Gewinn oder im zweiten Fall von Verlust. Das ist eine Inkonsequenz ihres Standpunktes, denn wenn sie Einnahmen und Ausgaben vergleichen, so dürfen sie nur dann von Gewinn sprechen, wenn die Ausgaben der *Unternehmung* niedriger als die Einnahmen sind und nicht, wenn nur die Einnahmen eines *Warenteils* der Unternehmung die Ausgaben desselben übersteigen.

Sie sprechen von Gewinn deshalb, weil sie sich im übrigen auf den Standpunkt der Anschaffungspreise stellen, die sie als Einnahme betrachten müssen. Darum wollen wir sie gesondert behandeln von den anderen, die die Einnahmen und Ausgaben der Unternehmung vor Augen haben.

Ein Unternehmer kaufte 100 Stück vertretbare Ware vor einem Jahre zu 10 Mk. das Stück und heute ebensoviel Stück derselben Ware zu 20 Mk.; er verkauft heute 100 Stück, jedes zu 30 Mk. Weil aber die zu 20 Mk. eingekauften Stücke sich näher an dem Ort befinden, an dem er die Waren abliefern muß — nehmen wir an, daß die Transportkosten von dem Lager, wo diese Waren sind, 50 Mk. für die 100 Stück und von dem anderen Lager, wo die früher gekauften Waren liegen, 100 Mk. betragen — so liefert er die neu gekauften Waren.

Der Vertreter der Vergleichung der Einnahmen und Ausgaben nicht der Unternehmung, sondern des *verkauften Teiles* der Waren, würde uns jetzt sagen, daß ein Gewinn von 950 Mk. vorliegt. Wenn aber der Unternehmer die zu 10 Mk. gekauften Stücke geliefert hätte — was er ohne weiteres hätte tun können und nur um 50 Mk. zu sparen unterlassen hat — so würde er antworten müssen, daß der Gewinn in diesem Fall 1900 Mk. (100 mal 19) beträgt.

Daraus ersieht man nun die Unrichtigkeit dieses Standpunktes. Es werden Sachen behauptet, welche mit der elementaren Logik

unvereinbar sind. Er behauptet, daß die Unternehmung 1900 Mk. gewönne, wenn sie die Ware vom vorigen Jahr, dagegen nur 950 Mk., wenn sie dieselbe — bezüglich der Qualität und Art — aber erst heute eingekaufte Ware lieferte. Als ob es für die Unternehmung von Bedeutung für den Gewinn wäre, ob sie die vorjährige statt der in diesem Jahre eingekauften vertretbaren Ware liefert.

Außerdem wäre dieser Standpunkt nur dann logisch einwandfrei, wenn das Plus nicht auf den Organismus der Unternehmung bezogen wäre, sondern nur auf die einzelnen Teile der Ware. Daß sich aber das Plus auf die ganze Unternehmung bezieht, damit brauchen wir uns nicht weiter zu befassen. Der Standpunkt der Vergleichung von Einnahmen und Ausgaben kann sich daher nur auf die ganze Unternehmung beziehen, aber auf keinen Fall auf die einzelnen Teile der Waren. Dies ist dem Vertreter dieser Ansicht bewußt, und er nimmt deshalb die Auffassung des andern zu Hilfe, der den Standpunkt der Anschaffungspreise vertritt. Das ist aber gerade wieder das Unlogische, denn wenn er Einnahmen und Ausgaben vergleicht, so darf er nichts mit dem Anschaffungspreis zu tun haben, sondern eben nur mit Einnahmen und Ausgaben. In dem Augenblick, in dem er den Anschaffungspreis annimmt, sucht er sich auf der Grundlage des andern zu rechtfertigen.

Wenn man ihn fragt, weshalb er die Anschaffungspreise nimmt, ist er ohne weiteres sicher, daß diese heute als Einnahme der Unternehmung gelten können, so kann er nichts anderes tun, als die Frage bejahen.

Wenn ihm dies aber sicher ist, so kann ihm ebenso sicher sein, daß auch dreimal so hohe Einnahmen als sicher gelten können, weil die Anschaffungspreise heute dreimal so hoch stehen als zu der Zeit, zu der die Waren gekauft worden sind.

Was ist ihm dann noch sicher, wenn die Kauf- wie die Verkaufspreise heute unter dem damaligen Kaufpreise stehen, oder die Waren sogar wertlos geworden sind? Antwortet er: „Wenn die Kaufpreise heute niedriger sind, als zur Zeit des Einkaufs, so werde ich den heutigen Kaufpreis nehmen", so ist ihm entgegenzuhalten, daß, wenn es Minus gibt, es notwendigerweise auch Plus geben muß, so daß, wenn er beim Minus die heutigen Kaufpreise berücksichtigt, er beim Plus logischerweise dasselbe tun muß; er ist deshalb gezwungen, immer die Zeitpreise zu vergleichen, ganz gleich, ob sie niedriger oder höher als die damaligen Anschaffungspreise sind. Er vergleicht deshalb nicht die Einnahmen und Ausgaben, sondern

Zeitpreise mit Zeitpreisen. Damit gerät er in kräftigen Widerspruch zu seinem Standpunkt.

Gehen wir jetzt zu dem andern über, der die Einnahmen und Ausgaben der Unternehmung und nicht eines einzelnen Teiles der Waren vergleicht, den die obigen Einwände nicht treffen.

5.

Derjenige, der die Einnahmen und Ausgaben der ganzen Unternehmung vergleicht, würde bei der Frage des Gewinnes: „Ich weiß nicht", antworten, soweit die Einnahmen die Ausgaben nicht überstiegen haben und nicht alle Waren verkauft sind.

Wenn die Werte der Waren steigen, so weiß er nicht, ob Gewinn vorliegt. Wenn sie wieder fallen, so weiß er auch nichts, wenn die Waren wertlos geworden sind und überhaupt nicht verkauft werden können, so dürfte er eigentlich ebenfalls nichts wissen. Wenn er aber gezwungen ist, sie wegzuwerfen, weil sie die Unternehmung belästigen, so wird er doch wissen, daß sie keine Einnahmen mehr bringen. Daraus ersieht man, daß der Wert der Waren die einzige Rolle spielt.

Wir könnten diesen Standpunkt als erledigt betrachten, weil er sich schon daraus ergibt, daß die Einnahmen, in denen er den Gewinn sieht, nichts anderes sind, als der Niederschlag der Werte der Waren in Geldeinheiten.

Wenn die Einnahmen bloß der Ausdruck der Warenwerte in Geld sind, so kann der Gewinn auch nicht in einem Plus der Einnahmen über die Ausgaben, sondern in einem Plus der Werte der Waren und des Geldes, wie auch aller anderen Güter, die einer Unternehmung gehören, bestehen. Ob dies auch stimmt, ist erst noch fraglich, ergibt sich aber aus diesem Standpunkt, indem bewiesen wurde, daß die Einnahmen der Ausdruck der Werte der Unternehmung sind.

Die schwache Seite dieses Standpunktes tritt in folgendem Fall ganz klar in Erscheinung.

Wenn z. B. eine Unternehmung vor 10 Jahren ein Haus für 10 000 Goldmark gekauft hat und es heute für 500 000 GM. verkaufen kann, dies aber nicht tut, weil sie es höher einschätzt und glaubt, daß der Wert des Hauses immer weiter steigen wird, so behauptet derjenige, der Einnahmen und Ausgaben vergleicht, daß die Unternehmung während der 10 Jahre nichts gewonnen hat. Hätte sie das Haus für 300 000 GM. im neunten Jahre verkauft und dasselbe im zehnten Jahr für 500 000 GM. gekauft, so würde

sie einen Gewinn von 290 000 GM aufweisen. Sie würde aber keinen Gewinn haben, wenn sie das Haus nicht verkauft hätte!

Falls er aber sagt: „In dem Fall nehme ich den angebotenen Preis und frage nicht danach, ob die Unternehmung wirklich den Wert des Hauses in Geld eingenommen hat", so ist es klar, daß er nicht mehr Einnahmen und Ausgaben vergleicht, sondern Zeitpreise mit Zeitpreisen.

Wir glauben nicht, daß jemand zu dem obigen Beispiel ernsthaft behaupten wird, daß die Unternehmung am Haus nicht gewonnen hätte, weil sie die angebotene Geldsumme nicht annahm, daß sie dagegen gewonnen hätte, wenn sie das Haus inzwischen verkaufen und dann wieder teuer einkaufen würde, weil es einen scharfen Verstoß gegen den gesunden Menschenverstand bedeutet. Trotzdem überschätzen manche so sehr die Einnahmen, daß sie nur dann von Gewinn sprechen wollen, wenn die Waren verkauft und in Geld umgewechselt worden sind. Dies kommt vor allem aus einer totalen Verkennung des Wesens des Gewinnes. Man meint nämlich, daß der Gewinn dann sichergestellt ist, wenn ihn die Unternehmung in Geld hat. Der Gewinn hat mit der Sicherheit nichts zu tun, und vom theoretischen Standpunkt aus ist er in Geld ebenso unsicher wie in dem Wert der Ware. Wir können uns hier mit dem Sicherheitsstandpunkt nicht weiter befassen, wir werden ihn weiter unten besprechen.

Wir kommen damit zu demjenigen, der die Zeitpreise für die Bestimmung des Plus nimmt, und zwar unter der Voraussetzung einer Metallwährung.

6.

Im Grunde genommen ist der Vertreter der Zeitpreise nichts anderes als ein reiner Mengenrechner. Er vergleicht aber nicht die konkreten Gegenstände der Unternehmung, z. B. die Maschinen, Werkzeuge usw., sondern er rechnet sie in ein anderes Gut um, das bei der Geldwährung zugrunde gelegt worden ist. Bei einer Goldwährung z. B. rechnet er alle Gegenstände in Mengen von Gold um. Und so vergleicht er dann die Menge des Goldes an Stelle der verschiedenen Arten der Ware.

Wenn die Waren einer Unternehmung ein Plus von Gold oder von Silber — wenn eine Silberwährung vorliegt — am Ende einer Periode ergeben, so wird er dieses Plus als Gewinn bezeichnen.

Wie man sieht, ist er auch ein Mengenrechner. Er unterscheidet sich aber von dem Erstbesprochenen dadurch, daß er nicht die

konkreten Waren einer Unternehmung vergleicht, sondern ihren Wert in ein anderes Gut umrechnet, das als Grundlage des Geldes dient, und so die Menge dieses Gutes vergleicht.

Erstens aber vergleicht er homogene Mengen und zweitens — und dies ist von großer Bedeutung — vergleicht er die Menge desjenigen Gutes, das als Grundlage des Geldes angenommen ist und das folglich nicht nur nie wertlos werden — d. h. insofern es die Grundlage des Geldes bildet —, sondern auch nicht starken Wertschwankungen unterliegen kann, denn sonst würde es nicht als Grundlage des Geldes angenommen.

Wir geben zu, daß dieser Standpunkt den andern gegenüber große Vorzüge zeigt. Er wird aber nicht den Anspruch erheben können, daß das Problem gelöst ist und das Plus rein auf die Menge des als Grundlage des Geldes benutzten Gutes zurückzuführen ist, weil dies evtl. nur dann stimmen könnte, wenn es ein wertstabiles Gut gäbe, das zugleich als Grundlage des Geldes diente.

Der Vertreter der Zeitpreise zeigt seine schwache Seite in dem Moment, in dem er die Preise nur dann zum Vergleichen nimmt, wenn eine Metallwährung vorliegt.

Er will damit das Plus, das die Preise ergeben, nicht als Gewinn ansehen, wenn die Kaufkraft des Geldes während dieser Periode auf das Zehntel, Hundertstel oder Tausendstel gefallen ist.

Wenn er aber die Preise nicht nehmen will, im Falle die Kaufkraft des Geldes auf die Hälfte oder auch auf das Hundertstel gefallen ist, so muß er ohne weiteres zugeben, daß seine Lösung evtl. nur dann stimmt, wenn die Kaufkraft des Geldes ganz stabil bleibt, d. h. weder steigt noch fällt. Ist dies aber nicht der Fall, so wird er nicht leugnen können, daß seine Lösung, je nachdem die Kaufkraft des Geldes am Ende der Periode sich der Kaufkraft des Geldes am Anfang der Periode nähert, der Wirklichkeit mehr oder weniger nahe kommt. Das ergibt sich schon aus seinem Standpunkt, daran kann er selbst nicht zweifeln.

Da wir von einer stabilen Kaufkraft des Geldes sprechen, so müssen wir erklären, was Kaufkraft ist und wann eine Stabilität derselben vorliegen kann, weil nur nach dieser Erklärung der Standpunkt des Vertreters der Zeitpreise kritisiert werden kann.

Nach der herrschenden Auffassung ist Kaufkraft die Fähigkeit der Geldeinheit im Verkehr mit wirtschaftlichen Gütern, bestimmte Mengen von diesen anzuschaffen, oder anders ausgedrückt,

der Wert der Geldeinheit im wirtschaftlichen Verkehr den anderen wirtschaftlichen Gütern gegenüber.

Wir machen es durch folgendes Beispiel anschaulich. Gesetzt, 1 Mk. ist gleichwertig 1/2790 eines Kilogrammes Gold, 1/150 eines kg Silber, 1/20 eines kg Kupfer, 1/10 kg von Gut A, 1 m Stoff von Gut B und dergl., so bedeutet es, daß man mit einer Mark 1/2790 kg Gold (theoretisch gedacht) oder 1/150 kg Silber oder 1/20 kg Kupfer usw. kaufen kann. Die Fähigkeit der Geldeinheit, in diesem Beispiel der Mark, diese bestimmte Menge von einem wirtschaftlichen Gut anzuschaffen, oder anders ausgedrückt: den Wert der Geldeinheit im Verkehr mit den wirtschaftlichen Gütern diesen Gütern gegenüber bezeichnet man als die Kaufkraft des Geldes.

Wenn nun die Geldeinheit zu allen Zeiten und in allen Räumen dieselbe Menge von jeder Art von Gütern erlangen könnte, und wenn die neu auftretenden Güter auch immer dem Geld gegenüber von ihrer Entstehung an denselben Wert behielten, dann könnte die Rede von einer Stabilität der Kaufkraft des Geldes, oder anders gesagt des Geldwertes sein.

Wenn dies aber stimmen würde, so würden auch die vorher besprochenen Standpunkte ebenso richtig sein.

Sobald das oben bezeichnete Niveau auch nur von der Seite eines Gutes zerstört würde, sobald der Preis irgendeines Gutes steigen oder fallen würde, würde auch die Stabilität des Geldwertes zerstört werden. Demnach braucht also die Unstabilität des Geldes absolut nicht von seiner Seite zu kommen, sondern dies kann auch seitens eines speziellen Gutes der Fall sein.

Die Kaufkraft des Geldes oder, anders ausgedrückt, der Geldwert ist, wie wir sahen, nur den andern Gütern gegenüber zu denken und in dem Moment, in dem der Geldwert fällt, steigt der Wert der andern Güter im Vergleich zum Geldwert. Infolgedessen geht das Fallen und Steigen in demselben Moment vor sich und darum kann es keine Frage danach geben, was zuerst fällt oder steigt.

Man stelle sich das wie eine Wage vor, deren Schalen im Gleichgewicht stehen. In der einen Schale steht das Gewicht der Preise, in der anderen das Gewicht des Geldwertes (Geldeinheitswertes). Wenn nun eine von den beiden Schalen schwerer oder leichter geworden ist, so geht die schwerere zur gleichen Zeit nach unten, wie die leichtere nach oben. Ob aber diejenige, die nach unten geht,

schwerer geworden ist, oder die andere, die nach oben geht, leichter, kann man nicht so leicht sagen, wie man zu glauben pflegt.

Nach diesem Gedankengang ist es nun für die Schwankungen des Geldwertes gleich, ob jemand sie auf die Seite der speziellen Güter oder auf das generelle Gut, das Geld, zurückführt. Ob man sagt, daß die Preise der Güter steigen oder der Geldwert sinkt, ist ganz und gar das gleiche[1]).

Wenn die Preise aller speziellen Güter zu allen Zeiten und in allen Räumen dieselben blieben, indem sie den Gütern immanent wären, dann würde der Vertreter der Zeitpreise evtl. den Gewinn feststellen können. In dem Falle würden aber auch die vorherigen Standpunkte ebenso richtig sein. Daß dies nicht der Tatsache entspricht, liegt auf der Hand.

Es kann aber in einem anderen Fall eine absolute Stabilität des Geldwertes vorliegen, was den Standpunkt des Vertreters der Zeitpreise mehr rechtfertigt.

Wenn wir z. B. annehmen, daß im ganzen nur 4 Güter vorliegen, A, B, C, D, und der Preis dieser Güter inzwischen verändert ist, so daß der Preis des Gutes B das Gut A und den Preis des Gutes A das Gut B hat, den Preis des Gutes C das Gut D und umgekehrt, und wenn die Gesamtmenge des Gutes A gleich der Gesamtmenge des B wäre, wie die Menge des Gutes C dieselbe ist wie die des Gutes D, und wenn der Gesamtwert aller Güter derselbe geblieben wäre, dann läge auch eine absolute Stabilität des Geldwertes vor, weil nichts anderes vorliegt, als ein Umtausch der Preise bei Gütern gleicher Menge und gleichen Gesamtwertes.

Angenommen:

Gut	A	hat	100	kg	à 10.—	=	1 000 Mk.
„	B	„	100	„	à 20.—	=	2 000 „
„	C	„	100	„	à 30.—	=	3 000 „
„	D	„	100	„	à 40.—	=	4 000 „
						zus.	10 000 Mk.

[1]) In den bisherigen Ausführungen über die Geldwertschwankungen haben wir die allgemein herrschende Auffassung dargelegt, welche die Geldwertschwankungen in der Zerstörung des Wertverhältnisses zwischen Waren- und Geldwert sieht. Deswegen führen wir immer an, daß der Geldwert den Waren gegenüber steigt oder fällt. In den folgenden Ausführungen gehen wir von unserer Auffassung aus und sehen dann Geldwertschwankungen, wenn sich das Verhältnis des Geldwertes einer Zeit zum Geldwert einer anderen Zeit ändert. In den bisherigen Ausführungen würde man dann von Geldwertschwankungen in unserem Sinne sprechen können, wenn der Wareneinheitswert keiner Schwankung unter-

Jetzt verändern sich die Preise in folgender Weise:

Gut A hat den Preis des B 100 kg à 20.— = 2 000 Mk.
„ B „ „ „ „ A 100 „ à 10.— = 1 000 „
„ C „ „ „ „ D 100 „ à 40.— = 4 000 „
„ D „ „ „ „ C 100 „ à 30.— = 3 000 „
insgesamt 10 000 Mk.

In diesem Fall liegt keine Geldwertschwankung vor, weil die gesamte Menge eines jeden Gutes wie auch der Gesamtwert aller speziellen Güter gleichgeblieben ist, und nur ein Umtausch der Preise stattgefunden hat.

Wenn auch das Kilogramm vom Gut A einen Preis von 20 Mk. hat und das Kilogramm vom Gut B den Preis von 30 Mk., vom Gut A 100 kg, vom B 200 kg vorhanden sind, und nach einem Zeitraum das Kilogramm vom Gut A 60 Mk. und vom B 10 Mk. kostet, oder wenn wieder das Kilogramm vom Gut A den Preis von 40 Mk., das Kilogramm von B den Preis von 20 Mk. hat, so liegt wiederum keine Geldwertschwankung vor bei gleichbleibendem Gesamtwert, weil:

im ersten Fall:
Gut A hat 100 kg à 20.— = 2 000 Mk.
„ B „ 200 „ à 30.— = 6 000 „
insgesamt 8 000 Mk.

im zweiten Fall:
Gut A hat 100 kg à 60.— = 6 000 Mk.
„ B „ 200 „ à 10.— = 2 000 „
insgesamt 8 000 Mk.

im dritten Fall:
Gut A hat 100 kg à 40.— = 4 000 Mk.
„ B „ 200 „ à 20.— = 4 000 „
insgesamt 8 000 Mk. sind.

In diesen drei und ähnlichen Fällen liegt keine Geldwertschwankung vor, weil der Gesamtpreis bei gleichbleibendem Gesamtwert derselbe ist.

Bei einem gleichbleibenden Gesamtwert aller speziellen Güter, die im Verkehr mit dem Geld stehen, d. h. von einzelnen Individuen verkauft oder gekauft werden, liegt keine Geldwertschwankung vor, wenn der Gesamtpreis dieser Güter zu verschiedenen Zeiten der gleiche ist, trotzdem die Preise der einzelnen Güterarten Veränderungen unterliegen und auch dann, wenn der Gesamtpreis aller dieser Güter entsprechend ihrem Gesamtwert gestiegen oder gefallen ist.

liegen würde, sondern nur der Geldwert. Den Fall erklärt am besten unsere Formel S. 32.

Da es nun bei Preisveränderungen der verschiedenen Güter doch untereinander eine absolute Stabilität des Geldes hinsichtlich zwei oder mehrerer Zeitpunkte gibt, an denen der Gesamtpreis und der Gesamtwert der speziellen Güter gleich sind, wie auch dann, wenn der Gesamtwert der speziellen Güter proportional zu dem Gesamtpreis derselben gestiegen oder gefallen ist, so hat der Vertreter der Zeitpreise mehr Recht, als ihm der erste Fall der Stabilität des Geldwertes gibt. Daß dieser Fall der Stabilität des Geldes aber, man kann sagen, nie zutreffen wird, ist jedem klar.

Was heißt aber hier Stabilität?

Stabilität des Geldwertes ist immer in Hinblick auf zwei oder mehrere Zeitpunkte zu verstehen, die ganz willkürlich angenommen werden. Nie aber kann die Rede von einer Stabilität des Geldwertes zu allen Zeiten sein.

Wenn keine Rede von einer Stabilität des Geldwertes zu allen Zeiten sein kann, und es trotz der Geldwertschwankungen Gewinn gibt, so wird der Gewinn entweder das Plus sein, das sich in einer Unternehmung während einer Periode aus den Zeitpreisen der Güter zwischen zwei Zeitpunkten ergibt, oder nicht.

Sobald aber der Vertreter der Zeitpreise sagt, daß er diesen Standpunkt nur dann vertritt, wenn eine Metallwährung vorliegt, und nicht, wenn eine sog. Inflation, wenn es große Geldwertschwankungen gibt, so wird er selbst zugeben müssen, daß sein Standpunkt nur dann stimmen würde, wenn es zu allen Zeiten keine Geldwertschwankungen gäbe.

Man kann der Meinung sein, daß die Geldwertschwankungen mit Hilfe der Indexziffern berücksichtigt werden können, indem man die Preise so und soviel Prozent höher oder niedriger setzt, je nachdem die Preise gefallen oder gestiegen sind.

Diese Auffassung würde unlogisch sein, wenn man auf Grund der Indexziffern, die am Anfang der Periode oder gar vorher gewonnen wurden, die Preise am Ende derselben Periode zu korrigieren versuchte, weil die Existenz der Indizes auf den Schwankungen des Geldwertes beruht. Wenn die Existenz der Index-

ziffern auf den Schwankungen des Geldwertes beruht, so können die Indizes nur für den Tag gelten, an dem sie gewonnen worden sind. Sie können aber nicht den Anspruch erheben, für den nächsten Monat oder gar für das nächste Jahr gültig zu sein, weil der Geldwert nach jenem Ausgangspunkt schwankt und er daher später in einem anderen Verhältnis stehen muß.

Infolgedessen ist diese Auffassung nur dann logisch, wenn die Indexziffern nur für den Tag gelten, an dem sie gewonnen werden, indem die Zeitpreise am Ende einer Periode so und soviel höher oder niedriger gesetzt werden, als die Indexziffern am Ende der Periode den Indexziffern am Anfang der Periode gegenüber niedriger oder höher stehen.

Aus diesem Grunde kann auch keine Rede von einem Durchschnittsindex sein, der innerhalb eines Jahres bzw. 2, 5 oder 10 Jahren festgestellt wurde. Dies ist ebenso logisch anfechtbar wie die oben besprochene Auffassung, weil ein Durchschnittsindex zu dem Index führen kann, der am Anfang der Periode gewonnen wurde, trotzdem der heutige viel höher oder niedriger steht. Es kann vorkommen, daß der Durchschnittsindex zu niedrigeren Indexziffern führt, als die Indexziffern am Anfang der Periode waren, trotzdem die heutigen Indizes weit höher stehen können als die am Anfang der Periode, was dann gerade zu ihrer Beseitigung führt. Wenn z. B. der Index am Anfang einer Periode auf 100 steht, den nächsten Monat auf 90, den übernächsten auf 110, so ist der Durchschnittsindex 100, der heutige aber 110.

Falls man auch den vorjährigen Index berücksichtigt, der auf 85 stand, so wäre dann der Durchschnittsindex 96, d. h. noch niedriger als der Index am Anfang der Periode, trotzdem er heute über demselben steht. Und je größer die Zeiträume sind, die ein Durchschnittsindex umfaßt, desto mehr wendet er sich gegen eine Korrektur der Preise.

Erstens ist es aber nicht möglich, in den Indexziffern die Preise aller Waren und bei den Preisen der vertretbaren Waren auch die Mengen derselben zu berücksichtigen, und zweitens, könnten sie, auch wenn dies möglich wäre, doch nicht mit Genauigkeit aussagen, in welchem Grad der Geldwert gestiegen oder gefallen ist hinsichtlich des Geldwertes am Anfang der Periode, oder ob er stabil geblieben ist, weil sie den Gesamtwert der speziellen Güter nicht messen können.

Es kann sein, daß der Gesamtpreis am Anfang und am Ende

einer Periode gleich, der Wert der speziellen Güter dagegen gefallen ist, wobei dann in Wirklichkeit eine Geldentwertung vorliegt; oder umgekehrt, daß bei gleichbleibendem Gesamtpreis aller speziellen Güter der Gesamtwert derselben steigt.

Berücksichtigt man nun nur die Preise und zieht nicht die Menge eines jeden Gutes in Betracht, so können die Indizes nicht das richtige aussagen, weil es ganz anders ist, wenn der Preis des Gutes A, von dem 100 kg vorhanden sind, gestiegen ist, und etwas ganz anderes, wenn von diesem Gut 1 Million kg vorhanden sind.

Berücksichtigt man dabei aber auch die Menge der einzelnen Güter, so kommt man zum Gesamtpreis aller Güter, wobei man auch den Gesamtwert derselben wissen müßte, um die Unstabilität des Geldwertes festzustellen.

Wenn man für den Gesamtpreis die Mengen aller Güter berücksichtigen wollte, so könnte man über den Gesamtwert derselben wenig aussagen, weil es sein kann, daß doch dieselbe Menge wie am Anfang der Periode — und zwar von jedem Gut nach Art und Qualität — vorhanden ist, die Bedürfnisse aber, sowie die inneren Produktionsmittel sich inzwischen stark verändert haben, so daß der Gesamtwert dieser Güter auch verändert ist, weil die verschiedenartigsten Bedürfnisse am Anfang der Periode harmonischer oder disharmonischer als am Ende der Periode zu den einzelnen Güterarten sowie die Produktionsmittel untereinander stehen.

Es ist aber wie gesagt unmöglich, die Preise aller Güter und die Mengen derselben zu berücksichtigen, so daß die Indizes durchaus nicht imstande sind, die Geldwertschwankungen absolut zu zeigen; es können sich daraus des öfteren irrigere Resultate ergeben, als wenn man sich mit den Preisen begnügte.

Außerdem wenn die Indizes die Schwankungen des Geldwertes in Hinsicht auf irgendeinen Zeitpunkt absolut zu zeigen vermöchten, so könnte deswegen niemand behaupten, daß man damit auch den Begriff des Gewinnes bestimmen könnte. Man könnte evtl. sagen, daß man auf Grund der Indizes den Gewinn, den irgendeine Unternehmung während einer Periode erlangt hat, ziffernmäßig feststellen könnte, nicht aber den Begriff des Unternehmungsgewinnes. Der Begriff kann nur mit Begriffen bestimmt werden, aber nicht sowohl mit Begriffen, wie auch mit statistischen Korrekturen der Begriffe. Entweder wäre die Be-

griffsbestimmung des Gewinnes auf Grund der Preise möglich oder nicht; es ist aber unzulässig, durch deren Korrekturen einen Begriff bestimmen zu wollen.

Zweiter Teil.

Zu Beginn unserer Besprechung haben wir gesagt, daß jeder unter Unternehmungsgewinn ein Plus versteht, das die Unternehmung innerhalb einer Periode erreicht hat. Daran zweifelt niemand, und die Auffassungen gehen nur bei der Bestimmung des Inhaltes dieses Plus auseinander.

Sind wir nun darüber einig, daß der Unternehmungsgewinn ein Plus ist, das die Unternehmung während einer Periode erreicht hat, so kann auch niemand bezweifeln, daß der Inhalt dieses Plus homogen zu dem Inhalt der Unternehmung sein muß, weil bekanntlich nur homogene Sachen Plus oder Minus ergeben. Wir müssen deshalb den Inhalt der Unternehmung feststellen. Mit der Bestimmung des Unternehmungsinhaltes ist dann auch der Inhalt des Unternehmungsgewinnes bestimmt, weil er sich von dem Inhalt der Unternehmung gar nicht unterscheidet, sondern nur eine Zunahme, ein Plus des Unternehmungsorganismus bedeutet.

Der Inhalt der Unternehmung könnte sein:

Die Menge schlechthin, oder das Geld, oder der Preis (worunter der Anschaffungs-, Wiederbeschaffungs- und Zeitpreis als Unterbegriffe fallen), oder endlich der Wert.

Unsere bisherigen Ausführungen haben gezeigt, daß die drei erstgenannten Möglichkeiten ausscheiden. Zuerst bewiesen wir, daß die Unternehmung mit Menge schlechthin nichts zu tun hat. Es blieb dann der Preis, welchen wir wiederum zu den Mengen von Geldeinheiten (vom Gold bei einer Goldwährung) zurückgeführt haben und somit mußte er auch nicht in Betracht kommen. In den nächsten Ausführungen wollen wir uns näher mit dem Problem des Preises und vor allem mit dem Unterschied zwischen Wert und Preis befassen, um ein klares Bild über diese Dinge zu verschaffen.

Das Geld fällt in unserer Betrachtung unter den Begriff des Preises. Preis ist die Geldsumme, gegen welche ein spezielles Gut ausgetauscht wird oder ausgetauscht werden kann. Deshalb wird die Preiseinheit durch die Geldeinheit repräsentiert. Das Geld hat einen Funktionsbegriff. Es ist nicht ein Gold- oder Papierstück

mit dem Stempel 10 bzw. 100 Mk., sondern dies ist erst dann Geld, wenn man damit Waren kauft. Verwendet man das Goldstück als spezielles Gut, z. B. zur Herstellung eines Ringes, so verliert es seine Geldeigenschaft. Das Geld setzt deshalb das spezielle Gut voraus. Ohne spezielles Gut kann es auch kein Geld geben, weil man dann nichts kaufen kann, und der Preis stellt die Relation des speziellen Gutes zur Geldeinheit dar. Wie wir gesehen haben, bringt man bei einer Goldwährung die speziellen Güter in Relation zu der Menge von Gold, die als Grundlage des Geldes dient (oder bei einer ausgesprochenen Goldwährung die Geldeinheit schlechthin bildet), wodurch der Preis mengenmäßig bestimmt wird. Er fällt mit den Mengen von Geldeinheit (bei einer Goldwährung mit der Menge des Goldes) zusammen, gegen welche das Gut direkt oder indirekt ausgetauscht wird. Der Inhalt der Unternehmung ist aber nicht die Menge schlechthin, wobei kein Unterschied zu machen ist, ob diese Menge Gold oder doppelkohlensaures Natron repräsentiert, sondern eine ihr beigelegte Eigenschaft, der Wert, die Kauf- und Verkaufskraft der Unternehmung als solcher.

Die Logik zwingt uns nun zu diesem Ergebnis, denn wenn wir annehmen, daß die Unternehmung mit der Menge schlechthin nichts zu tun hat, so bleibt es sich gleich, welcher Art die Menge ist, d. h. ob die Menge dieses oder jenes Metalls oder dieses oder jenes Stoffs repräsentiert wird. Wenn man anerkennt, daß das Gold bzw. Silber nur dann als Grundlage des Geldes dienen kann, wenn es einen Wert (eine „Geltung") hat, so kann nicht die Menge schlechthin von Bedeutung sein, sondern deren Wert. Der Schluß ist deshalb zwingend und muß von jedem denkfähigen Individuum anerkannt werden.

Wir stellen die Kauf- und Verkaufskraft der Unternehmung gleich dem Unternehmungswert, und wie beim Geld eine Steigerung seines Wertes vorliegt, wenn seine Kaufkraft steigt und das Umgekehrte, wenn die Kaufkraft fällt, so steigt auch bei der Unternehmung der Wert, wenn ihre Kauf- und Verkaufskraft steigt und fällt im gegenteiligen Fall. Beim Steigen des Unternehmungswertes liegt Gewinn, beim Fallen Verlust vor. Der Gewinn ist demnach ein Wert-Plus, der Unternehmungsgewinn das Plus des Unternehmungswertes.

Es ist das gleiche: die Kauf- und Verkaufskraft der Unter-

nehmung und der Unternehmungswert, genau so, wie beim Geld die Kaufkraft desselben und der Geldwert ein und dasselbe ist. Es sind zwei Bezeichnungen für dieselbe Sache. Ob wir sagen, der Unternehmungsgewinn ist ein Plus des Unternehmungswertes oder ein Plus der Kauf- und Verkaufskraft der Unternehmung, ist deshalb ein und dasselbe.

Beim Geldwert sprechen wir nur von Kaufkraft, beim Unternehmungswert dagegen von Kauf- und Verkaufskraft, und dies deshalb, weil man mit Geld nur kauft, aber nicht verkauft, die Unternehmung dagegen kauft und verkauft.

Der Grundgedanke bei der Feststellung des Unternehmungswertes ist bei uns, wie man sieht, der gleiche wie beim Geldwert. Beim Unternehmungswert müssen wir von Kauf- und Verkaufskraft sprechen, weil die Unternehmung sowohl Geld gegen spezielles Gut hingibt — Kauf von der Unternehmungsseite aus betrachtet —, wie auch spezielles Gut gegen Geld: Verkauf.

Wenn eine Unternehmung nur Geld und keine Ware besäße, so würde man nur von einer Kaufkraft der Unternehmung sprechen können, da dies aber schon begrifflich unmöglich ist, weil keine Unternehmung nur kauft, sondern sie kauft, um weiter zu verkaufen, so ist sowohl die Kauf- wie auch die Verkaufskraft der Unternehmung zu berücksichtigen.

Wenn wir aber hier von einer Kauf- und einer Verkaufskraft der Unternehmung sprechen, so ist die Kaufkraft einer Unternehmung absolut nicht identisch mit der Kaufkraft des Geldes als solchem und die Verkaufskraft auch nicht mit dem sonstigen Wert der Waren, sondern der ganze Organismus der Unternehmung ist ausschlaggebend.

Nehmen wir an, daß zwei Unternehmungen nur Geld besitzen, und beide die gleichen Geldeinheiten, gesetzt, daß jede Unternehmung über 300 000 Mk. besitzt, so ist damit nicht gesagt, daß sie beide auch dieselbe Kaufkraft haben.

Die eine kann im Verhältnis zu der andern eine doppelt so große Kaufkraft haben, einen doppelt so großen Wert, trotzdem alle beide die gleiche Summe von Geldeinheiten haben. Dies deshalb, weil die Kaufkraft, der Wert des Geldes, bei verschiedenen Personen verschieden ist. Das Geld wie auch jedes spezielle Gut zeigt einen größeren oder geringeren Wert, je nach der günstigen oder

ungünstigen Kombination desselben mit den persönlichen Eigenschaften der in den Unternehmungen tätigen Personen.

Wenn wir nun bei den oben genannten Unternehmungen annehmen, daß bei jeder nur ein Unternehmer existiert und kein anderes Individuum, so wird die Kaufkraft der Unternehmung von der Fähigkeit des Unternehmers sehr abhängig sein.

Kaufen die Unternehmer Tabak, und ist der eine Unternehmer imstande, mit der Summe von 300 000 Mk. zweimal mehr Tabak derselben Qualität als der andere zu kaufen, so ist auch der Wert, die Kaufkraft der Unternehmung, bei der einen doppelt so groß als bei der andern.

Wenn die Unternehmung A mit den 300 000 Mk. 100 000 kg Tabak kaufen könnte, die Unternehmung B dagegen nur 50 000 kg, diese zweite aber mit dem Ausland in besseren persönlichen Beziehungen steht und imstande ist, das Kilogramm zu 8 Mk. zu verkaufen (50 000 × 8 = 400 000 Mk.), die erste dagegen nur im Inland verkaufen kann, und zwar das Kilogramm zu 4 Mk. (100 000 × 4 = 400 000 Mk.), so ist der Unternehmungswert beider Unternehmungen derselbe.

Kann aber die Unternehmung A das Kilogramm zu demselben Preis verkaufen wie B, so sind die Unternehmungswerte verschieden, trotzdem sie die gleiche Geldsumme besitzen, und zwar bei der Unternehmung A viel größer als bei der Unternehmung B. Der Unterschied der Unternehmungswerte würde selbstverständlich viel größer sein, wenn die A-Unternehmung auch doppelt so hoch verkaufen könnte als die B, in welchem Falle die Unternehmung B kaum für längere Zeit lebensfähig sein würde.

Obwohl nun zwei Unternehmungen ganz dasselbe Geld oder dieselben Waren besitzen, ist nicht anzunehmen, daß sie auch denselben Wert haben.

Der Gewinn ist das Plus des Unternehmungswertes, das innerhalb einer Zeit entstanden ist, was zuerst gar nichts mit dem Plus des Unternehmungswertes zu tun hat, das sich durch das Vergleichen zweier oder mehrerer Unternehmungen, welche die gleiche Menge von Geldeinheiten besitzen, ergibt.

Aber diejenigen Unternehmungen, die die gleiche Summe derselben Geldeinheiten oder die gleiche Menge und Qualität von Waren besitzen und trotzdem einen größeren Wert als andere haben, werden im großen und ganzen gesehen einen Gewinn haben.

Wenn z. B. drei Unternehmungen existieren, welche Waren kaufen, um sie weiter zu verkaufen, und alle drei 100 000 Mk. besitzen, die A-Unternehmung damit 30 000 kg kaufen kann, die B 25 000 kg, die C nur 20 000 kg, und wir annehmen, daß alle drei das Kilogramm zu 5 Mk. verkaufen können, so weist die erste und zweite einen Gewinn auf, wobei vorausgesetzt wird, daß keine Geldwertschwankungen vorliegen, die dritte dagegen keinen. Sie kann auf die Dauer nicht bestehen. Ganz dasselbe trifft dann zu, wenn alle drei zu demselben Preis kaufen, aber zu verschiedenen Preisen verkaufen.

In den folgenden Ausführungen werden wir das Dargelegte näher zu analysieren suchen, um den Leser damit nach allen Richtungen hin vertraut zu machen.

1.

Die Kraft des Kaufens sowie des Verkaufens der Unternehmung bewerten wir gleich und betrachten eine ungleiche Bewertung als widersinnig, weil die Größe der Kraft des Kaufens von der des Verkaufens abhängig ist und umgekehrt.

Die Unternehmung kauft so billig wie sie kann und verkauft so teuer, wie sie es unter Berücksichtigung des Umsatzes zweckmäßig findet. Sie verkauft aber günstig, wenn sie billig kauft und umgekehrt. Der billige Kauf hängt vom günstigen Verkauf ab und der günstige Verkauf vom billigen Kauf; wie man daher sagen kann, daß die Unternehmung ein Mehr erlangt, weil sie zu einem höheren Preis verkauft als sie kauft, kann man ebensogut sagen, weil sie zu einem niedrigeren Preis kauft als sie verkauft. Weder die Kraft des Kaufens noch die des Verkaufens vermag einen besonderen Wert zu erlangen, sondern alle beide haben den gleichen Wert. Der Gewinn bzw. der Verlust entsteht daher nicht nur dann, wenn die Unternehmung verkauft, sondern auch dann, wenn sie kauft.

So klar und selbstverständlich es ist, daß die Unternehmung nur dann günstig verkauft, wenn sie auch günstig kauft, so falsch sind die Konsequenzen, die daraus in der Literatur gezogen sind.

Alle wollen behaupten, daß der Gewinn nur beim Verkauf entsteht, indem die Unternehmung einen höheren Preis erreicht, als sie für die Waren ausgibt, aber niemand vermag das Umgekehrte zu sagen, daß der Gewinn nicht entsteht, indem die Unternehmung

günstig verkauft, sondern indem sie günstig kauft. Es wird deshalb der Mühe wert sein, an einem Beispiel klar vor Augen zu führen, daß der zweite Standpunkt ebenso richtig und falsch ist wie der erste. Dafür lassen wir zwei Unternehmer sprechen, die diese zwei entgegengesetzten Standpunkte vertreten.

Der eine behauptet, daß er dann gewinnt, wenn er teurer verkauft als er kauft, der andere, wenn er billiger kauft als er verkauft. Es gibt aber weder für den ersten noch für den zweiten Geldwertschwankungen, und ferner bleiben auch alle Preise der Waren in allen Zeiträumen unverändert.

Der erste kauft Waren A für 1000 Mk. und verkauft sie für 1200 Mk. Er behauptet, daß er beim Verkaufen der Waren 20% Gewinn erzielt hat.

Der zweite verkauft die Waren A für 1200 Mk. und kauft jetzt $A\frac{A}{5}$ Waren für 1200 Mk.; er behauptet, daß er beim Kaufen 20% Gewinn erzielt hat, weil er jetzt $A\frac{A}{5}$ Waren hat.

Aus demselben Grund wie man den ersten Standpunkt vertreten kann, kann man auch den zweiten vertreten, weil es sich um eine Differenz handelt, die sich aus dem Kauf- und Verkaufswert ergibt und die Größe der Differenz daher ebensoviel auf die eine Kraft der Unternehmung wie auf die andere zurückzuführen ist.

Derjenige, der behauptet, daß ihm der Verkauf Gewinn bringt, vergißt, daß ohne Kauf kein Verkauf stattfinden kann und daß, sobald der Verkauf stattgefunden hat, man wieder vor dem Kauf steht, und daher ein günstiger Verkauf immer von einem günstigen Kauf abhängt.

Der Gewinn fließt also ebenso beim Verkaufen wie auch beim Kaufen[1]).

[1]) Man darf uns nicht das Argument entgegenhalten, daß der Standpunkt desjenigen, der den Gewinn im billigen Kauf sieht, nur unter der Voraussetzung dem anderen gleichzusetzen sei, daß die Preise aller speziellen Güter in allen Zeiträumen dieselben sind.

Bei keiner solchen Voraussetzung und bei keiner Voraussetzung der Stabilität des Geldwertes identifiziert der erste den Gewinn nicht mit den Mengen irgendeines speziellen Gutes, wie auch der andere nicht mit der Vermehrung der Geldeinheit. Der erste behauptet nur, daß er erst dann gewinnt, wenn er billiger kauft, als er verkauft und der zweite das Umgekehrte. Der erste identifiziert den Gewinn nicht mit der Vermehrung irgendeines speziellen Gutes, er hat mit der homogenen Mengenrechnung im oben besprochenen Sinne nichts zu tun, der zweite stellt ebenfalls den Gewinn nicht den Geldeinheiten gleich, sondern er tut es nur dann, wenn es keine Geldwertschwankungen gibt.

Obwohl den Unternehmern des öfteren klar zum Bewußtsein kommt, daß sie ebensoviel bei einem günstigen Kauf wie bei einem günstigen Verkauf gewinnen, glaubt man im allgemeinen doch, daß ein Gewinn nur dann vorliegt, wenn die Waren günstig verkauft sind. Ein Unternehmer würde aber recht einfältig sein, wenn er bei einer Kapitalknappheit nicht einen ungünstigen Verkauf einem verhältnismäßig günstigeren Kauf vorziehen würde.

Wenn z. B. ein Unternehmer Waren für 10 000 Mk. gekauft hat, Gelegenheit hat, Waren für 9000 Mk. zu kaufen, die für ihn einen größeren Wert haben als die zu 10 000 Mk. gekauften, so würde der Unternehmer falsch handeln, wenn er nicht die für 10 000 Mk. gekauften Waren zum Preise von 9000 Mk. verkaufte, um damit die neu angebotenen zu kaufen.

Wir wollen damit niemand Rezepte geben, wie er zu handeln hat, denn dem Unternehmer fällt die Aufgabe zu, alle künftigen Preise der Waren vorauszusehen. Wir äußern uns hierzu rein theoretisch, und zwar unter der Voraussetzung, daß die neu gekauften Waren für den Unternehmer günstiger stehen als die verkauften. Die Nichtbevorzugung des Kaufens kann in verschiedener Weise vorkommen, wenn der Unternehmer meint, daß der Gewinn nur beim Verkaufen, aber nicht beim Kaufen entsteht.

Aus dem eben dargelegten Grund können wir die in der betriebswirtschaftlichen Literatur als allgemein richtig geltende Auffassung, daß der Gewinn sich dann r e a l i s i e r t, wenn die Waren verkauft werden und die Unternehmung mehr Geld erzielt, als sie für dieselben hingegeben hat, nicht aber wenn die Preise steigen und der Unternehmer die Ware nicht verkaufen will, weil er noch mehr zu erlangen glaubt, nicht annehmen.

Das sog. „Realisationsprinzip" scheint jedem Laien und vielleicht auch manchen Kaufleuten als das einzig richtige. Es mag sein, daß die Kaufleute im allgemeinen dann von Gewinn zu sprechen pflegen, wenn er in Geld ausgeschüttet ist, aber diese Auffassung ist leider auch in der betriebswirtschaftlichen Literatur übernommen worden und zum Realisationsprinzip gestempelt. Wenn dieses „Prinzip" der Praxis vielleicht Hilfe leistet, so vermag es trotzdem keine wissenschaftliche Bedeutung zu erlangen.

Wir wollen hier klarmachen, wie stark es der Logik widerspricht und daß es seinen Namen „Realisationsprinzip" nicht verdient. Gesetzt, daß zwei Unternehmer, A und B, an demselben Ort und an derselben Stelle Y-Waren besitzen, die sie beide zu einem Preis von 1000 Mk. gekauft haben. Der Unternehmer A

verkauft die Ware Y zu einem Preis von 1200 Mk., B kann sie auch zu demselben Preis verkaufen, will es aber nicht tun, weil er sie höher einschätzt.

Nach einiger Zeit, nachdem die Waren Y des Unternehmers A verkauft sind, steigt der Preis dieser Waren, sagen wir auf das Doppelte. Und da jetzt der Unternehmer A glaubt, daß der Preis der Waren immer weiter steigen wird, kauft er wieder von derselben Ware, aber nicht mehr dieselbe Menge mit derselben Geldsumme, sondern die Hälfte der Menge, d. h. $\frac{Y}{2}$ Waren. Nach dem „Realisationsprinzip" wird man behaupten, daß bei B kein Gewinn vorliegt, wenigstens nicht realisiert worden ist, trotzdem er Y-Waren hat, die er zu 2500 Mk. verkaufen kann. Bei A dagegen ist nach dem Realisationsprinzip ein Gewinn von 200 Mk. vorhanden, weil er bei dem Zwischenverkauf 200 Mk. erzielt hat, trotzdem er jetzt nur die Hälfte Ware als B hat!

Daraus ersieht man klar, daß diese Auffassung naiv ist. Niemand wird, wie es sich nach dem sog. „Realisationsprinzip" ergibt, behaupten können, daß der Unternehmer A 200 Mk. gewonnen hat, dagegen der Unternehmer B nichts, wenn A und B am Anfang der Periode Y-Waren hatten und am Ende der Periode B Y, A dagegen nur $\frac{Y}{2}$ Waren hat.

Von einem realisierten Gewinn, was hier behauptet wird, kann keine Rede sein. Der Gewinn könnte nur dann als realisiert angesehen werden, wenn man ihn nicht wieder verlieren könnte.

Man spricht vom Realisationsprinzip und sollte eigentlich meinen, daß der Gewinn, der auf Grund dieses Prinzips nachgewiesen wird, nicht verloren werden kann, sonst ist der Name „Realisationsprinzip" nicht zu rechtfertigen. Man stellt diesem Realisationsprinzip das Zeitwert-Prinzip gegenüber, und dieses weist, wie auch der Name selbst sagt, einen Gewinn auf, der nur an eine bestimmte Zeit gebunden ist. Der Gewinn, heißt es nach diesem Prinzip, ist an eine gewisse Zeit gebunden, in der nächsten Zeit kann er schon nicht mehr da sein. Dagegen ist er, wenn man von dem Gewinn spricht, der sich auf Grund des „Realisationsprinzips" ergibt, in der nächsten Zeit noch da, er ist realisiert.

Ist nun der Gewinn, der nach diesem Prinzip nachgewiesen wird, für alle Zeiten da und nicht an eine ganz bestimmte Zeit gebunden? Ist im Wesen des Gewinnes der Begriff der Ewigkeit

enthalten? Ist es möglich, daß eine Unternehmung einen Gewinn erreichen und ihn nie wieder verlieren kann?

Man antwortet: „Ja"; wenn der Gewinn in Geld da ist, wenn wir dieses Plus in Geld haben, das im Gegensatz zu den Waren seinen Wert nicht verliert, so scheint es begrifflich gedacht, immer da zu sein.

Wenn wir diese Begründung auch erst annehmen, wenn wir annehmen, daß der Geldwert keinen Schwankungen unterliegt, so können wir immer noch nicht den in Geld ausgeschütteten Gewinn, als immer da seiend ansehen. Denn dieses Geld kann und will keine Unternehmung auf die Ewigkeit beiseite legen und sagen: „Ich habe den Gewinn realisiert, ich verliere ihn nie wieder." Sie wird und m u ß bei erster Gelegenheit Waren anschaffen und wenn der Wert dieser Waren fällt, so hat sie den Unsterblichen nicht nur schon verloren, sondern sie büßt von ihrer alten Lebenskraft noch etwas dazu ein.

Wichtig ist nun für uns, daß die Unternehmung von dem erlangten Geld wiederum andere Waren kaufen m u ß, weil sonst der Wert des Geldes verlorengeht, sie eine Waffe unbenützt in der Hand hat, und es folglich besser ist, sich von der Last freizumachen. Die Unternehmung kann also das Geld nicht beiseite liegen lassen, so daß man behaupten könnte, der Gewinn sei realisiert, sondern muß damit wieder andere Waren kaufen.

Die Tatsache, daß die Unternehmung mit dem Gelde wieder andere Waren kaufen muß, liegt nicht nur im Wesen der Unternehmung, sondern auch im Wesen des Geldes selbst, denn das Geld kann nicht den Zweck eines Gemäldes erfüllen, das in einem Haus oder irgendwo als Schmuck dient, und noch weniger als Ohrringe bei den Damen, sondern sein Wert liegt einzig und allein darin, daß man k r a f t d e s s e n s p e z i e l l e G ü t e r k a u f e n k a n n. Darum, wenn man mit dem Geld nicht spezielle Güter kauft, sondern es ewig beiseite liegen läßt, verliert es seinen Wert und kann auch kein Geld mehr sein. Denn der Zweck, den das Geld erfüllt, bleibt weg. Besteht der Wert des Geldes ausschließlich darin, daß man kraft dessen spezielle Güter kaufen kann, so ergibt sich daraus, daß, wenn man spezielles Gut gegen Geld verkauft, man den Wert der Waren in Geldwert erlangt, den man gegen den Wert des speziellen Gutes austauschen muß, damit das Geld seinen Wert nicht verliert. Wenn deshalb der Gewinn in speziellen Gütern nicht sicher ist, so ist er es auch nicht in Geld, weil der Wert dem Gelde nicht innewohnt, sondern auf seiner Kaufkraft

den speziellen Gütern gegenüber beruht, d. h. auf der Anschaffungsfähigkeit von speziellem Gut.

Aus dem sog. „Realisationsprinzip" ersieht man deutlich, wie sehr der Verkauf überschätzt wird.

Wir können dem Verkauf nicht den allergeringsten Vorzug geben, und wir sehen, daß die Unternehmung, sobald sie verkauft hat, wieder vor dem Kauf steht. Als Endpunkt ist weder der Verkauf noch der Kauf zu betrachten. In der Unternehmung entsteht ein Kreislauf zwischen den Waren oder besser gesagt den speziellen Gütern und dem generellen Gut, dem Geld, das als Zweck die Erlangung von Mehrwert hat, einerlei ob dieser Wert in der Form von Waren oder von Geld besteht. Deshalb kann keine Rede davon sein, daß die Unternehmung nur dann gewinnt, wenn sie spezielles gegen generelles Gut, aber nicht, wenn sie generelles gegen spezielles Gut austauscht. Die Unternehmung interessiert weder das spezielle noch das generelle Gut schlechthin, sondern einzig und allein der Wert derselben, und so gewinnt sie ebenso beim Kaufen wie auch beim Verkaufen.

Die Überschätzung des Geldes auf Kosten der Waren ist vor allem dadurch entstanden, weil mit dem Gelde alle anderen speziellen Güter angeschafft werden können, während mit einem speziellen Gut erst dann ein anderes spezielles Gut angeschafft werden kann, wenn es gegen Geld verkauft ist. Man vergißt aber dabei, daß man das spezielle Gut nur dann gegen Geld hingeben wird, wenn man der Meinung ist, daß die neuen mit dem Geld gekauften Waren einen höheren Wert haben, als die verkauften. Sonst wird niemand geneigt sein, das spezielle Gut zu verkaufen, und da man vor der Wahl steht, das spezielle Gut zu behalten oder gegen Geld zu verkaufen, so spielt es absolut keine Rolle, ob man mit dem Geld alle speziellen Güter anschaffen kann, weil im Grund genommen auch mit jedem speziellen Gut jedes andere Gut angeschafft werden kann. Die Möglichkeit ist absolut da, genau so, als wenn man das Geld in der Hand hätte. Dies deshalb, weil man mit jedem speziellen Gut das generelle — Geld — erhalten kann. Und ob man mit dem speziellen Gut zu jeder Zeit viel Geld bekommen kann, was man vielleicht erwartet, spielt absolut keine Rolle, weil das Resultat vom Wert des speziellen Gutes, dessen Wert wir einzig und allein berücksichtigen, bedingt wird.

2.

In unseren Ausführungen haben wir die Größe des Geldwertes seiner Kaufkraft gleichgestellt, und so würde die Größe

des Wertes eines jeden speziellen Gutes heute gleich seiner Verkaufskraft sein.

In der Gegenwart, in der selten jemand ein Gut zum eigenen Gebrauch produziert, sondern es auf den Markt bringt, hat kein Ding einen Tauschwert, wenn es nicht gekauft wird. Jedes Ding, das man nicht verkaufen kann, ist daher wertlos. Sobald es aber verkäuflich ist, bekommt es einen Tauschwert, der zuerst groß oder klein ist, je nachdem man dafür eine große oder kleine Geldsumme hingibt.

Bei der Unternehmung nun, die von den Gütern keinen eigenen Gebrauch macht, sondern sie kauft, um sie nach einer Be- oder Verarbeitung oder auch im gleichen Zustande weiter zu verkaufen, wird ein spezielles Gut großen oder kleinen Wert für sie haben, je nachdem sie von ihm mehr oder weniger Geld erlangen kann.

Mit dem Geld sind alle nach außen hin heterogenen Güter auf eine „homogene" Basis gebracht, indem der Wert aller speziellen Güter entweder durch Gewichts- oder Längeneinheit, z. B. Kilo oder Meter, durch ein und dasselbe Maß, das Geld, zum Ausdruck gebracht, wobei wir dann nicht von Wert, sondern von Preis sprechen.

Das Geld ist der „Wertmaßstab", und es muß ohne weiteres Wert haben, sonst kann es kein solches sein. Da aber der Wert den Gütern nicht immanent ist, wie z. B. der Begriff des Raumes dem Begriff des Körpers, sondern ihnen vom Menschen beigelegt wird, kann es auch keinen stabilen Wertmaßstab geben. Sonst müßte der Wert aller Güter für alle Zeiträume derselbe sein, er müßte ihnen immanent und vom menschlichen Urteil frei sein[1]).

Darum ist der Wert der verschiedenen speziellen Güter, wie auch des generellen Gutes an eine bestimmte Zeit und einen bestimmten Ort gebunden, und wenn wir sagen, daß je nachdem eine Unternehmung für verschiedene spezielle Güter mehr oder weniger Geldeinheiten erlangen kann, diese großen oder kleinen Wert haben, so kann sich diese Vergleichung bei verschiedenen speziellen Gütern nur auf dieselbe Zeit und denselben Ort beziehen[2]).

Da der Wert der Geldeinheit nicht stabil ist, läßt sich nichts dagegen einwenden, wenn man sagt, daß die Wertgröße irgendeines

[1]) Wir sehen hier ab von einer gründlichen Erklärung des Wertes, weil es zu weit führen und an dieser Stelle auch abwegig sein würde. Wir wollen uns hier nur auf das beschränken, was uns an diesem Thema von Interesse ist.

[2]) Der Ort tritt wegen der fast kostenlosen Transportierung des Geldes an Bedeutung zurück.

speziellen Gutes heute gleich seiner Verkaufskraft ist, weil sich die Verkaufskraft nicht schlechthin auf Geldeinheiten bezieht. Das heißt, wenn die Verkaufskraft eines speziellen Gutes heute gleich 10 Geldeinheiten ist — z. B. gleich 10 Mk. — und nach einem Jahr ebenfalls gleich 10 Geldeinheiten, so ist damit nicht gesagt, daß der Wert, die Verkaufskraft dieses Gutes, gleichgeblieben ist. Die Größe der Verkaufskraft hängt nicht von der Zahl der Geldeinheiten schlechthin ab, sondern von dem Wert der Geldeinheiten; der Wert dieses Gutes ist daher nur dann gleichgeblieben, wenn auch der Wert der Geldeinheit gleichgeblieben ist. Mit andern Worten: Es werden alle Güter untereinander verglichen nur mit dem Unterschied, daß irgendein Gut, das Geld, von der Reihe der anderen weggenommen und der Wert aller übrigen Güter in der Einheit dieses Gutes (des Geldes) zahlenmäßig ausgedrückt wird.

Ein Beispiel soll das Gesagte veranschaulichen: Gesetzt, daß nur 6 Güter vorhanden sind: A, B, C, D, E, F, und von jedem Gut 10 Kilo. Nehmen wir das Gut A als Geld an und ein Kilo von ihm als die Geldeinheit, so wird jedes spezielle Gut: B, C, D, E, F, gleich zehn Geldeinheiten sein.

Nennen wir diese Geldeinheiten Mark, so sagen wir, daß der Preis des Gutes B, C, D, E, F je 10 Mk. beträgt. Wir können aber das Gut A nicht nur in 10, sondern ebensogut in 1000 und 10 000 Teile zerlegen und 1/1000 oder 1/10 000 von ihm als die Geldeinheit annehmen, wobei dann der Preis des Gutes B, C, D, E, F 10 000 oder 100 000 Geldeinheiten betragen würde.

In den obigen drei Fällen ist die Verkaufskraft, der Wert der speziellen Güter B, C, D, E, F, gleichgeblieben, der Wert der Geldeinheit aber ist im zweiten Fall um 1/100, im dritten Fall um 1/1000 vermindert worden, weil die Geldeinheit im zweiten Fall 1/100, im dritten Fall 1/1000 Kaufkraft im Vergleich zum ersten Fall hat.

Dasselbe liegt vor, wenn das generelle Gut A nicht mehr seinen alten Wert hat, sondern auf 1/100 und 1/1000 gefallen ist, wenn der Wert des

$$A = \frac{B}{100} = \frac{C}{100} = \frac{D}{100} = \frac{E}{100} = \frac{F}{100}$$

oder im zweiten Fall

$$A = \frac{B}{1000} = \frac{C}{1000} = \frac{D}{1000} = \frac{E}{1000} = \frac{F}{1000}$$

ist.

Der Preis der Güter B, C, D, E, F, ist damit auf 1000 und im zweiten Fall auf 10 000 Preiseinheiten gestiegen, obwohl immer

noch ein Kilo vom Gut A die Geldeinheit darstellt. Mengenmäßig betrachtet ist die Geldeinheit die gleiche, aber ihr Wert hat sich geändert, und weil die Größe des Preises mengenmäßig bestimmt wird, so steigt sie, weil der Wert der zugrunde gelegten Geldeinheit fällt.

In den zwei oben besprochenen Fällen liegt, was die Kaufkraft der Geldeinheit betrifft, kein Unterschied vor, die Verschiedenheit ist eine rein äußerliche. Beim ersten Fall ist der Wert des Gutes A gleichgeblieben und die Geldeinheit mengenmäßig auf 1/100 und 1/1000 in Hinsicht auf das erste Mal gemindert worden, und im zweiten Fall blieb die Menge der Geldeinheit dieselbe, der Wert derselben aber fiel, was auf das gleiche hinausläuft.

Der Preis der speziellen Güter steigt unter sonst gleichbleibenden Bedingungen, indem die Kaufkraft der Geldeinheit fällt, und fällt, wenn die Kaufkraft der Geldeinheit steigt. Die Verkaufskraft der speziellen Güter dagegen hat mit dem Fallen und Steigen des Geldwertes nicht das geringste zu tun.

Wenn wir von der Verkaufskraft des speziellen Gutes sprechen, so drückt sich dieselbe nie in Mengen oder, was dasselbe ist, in willkürlichen Zahlen von Geldeinheiten aus, weil man nicht die Menge als solche kauft oder verkauft, sondern Wert gegen Wert tauscht.

Der Preis eines jeden Gutes wie auch von mehreren Gütern fällt, wie man aus dem obigen Beispiel sieht, mit der Menge, der Zahl von Geldeinheiten, die man im wirtschaftlichen Verkehr erhält, schlechthin zusammen, und seine Größe hängt einerseits vom Wert des speziellen Gutes, andrerseits im umgekehrten Verhältnis vom Wert der Geldeinheit ab. Daher stellt der Quotient der Division des Wertes des speziellen Gutes durch den Wert der Geldeinheit die Größe des Preises dar.

Nennen wir den Preis P, den Wert des speziellen Gutes Ws und den Wert der Geldeinheit Wg, so haben wir folgende Formel:

$$P = \frac{Ws}{Wg}.$$

P verändert sich, wenn der Zähler bzw. der Nenner sich verändert.

Ändert sich Ws und bleibt Wg der gleiche, so steigt und fällt der Preis mit dem Steigen und Fallen des Wertes des speziellen Gutes. In dem Fall haben wir einen unveränderlichen Wertmaßstab.

Ändert sich aber Wg und bleibt Ws unverändert, so ändert sich gleichzeitig der Preis, und zwar wird er größer, wenn Wg kleiner und umgekehrt kleiner, wenn Wg größer wird. Da der Wert keinem Gut innewohnt, so können wir annehmen, daß Wg fällt; dividieren wir Wg durch 2, 50 und 100 000, so wird P mit 2, 50 und 100 000 multipliziert. Aus dem Grund vermag der Preis für uns keine große Bedeutung zu haben, weil er ja mengenmäßig bestimmt wird — indem seine Größe sich im umgekehrten Verhältnis zum Wert der Geldeinheit verhält — und die Unternehmung mit Mengen schlechthin nichts zu tun hat.

Es können aber noch andere Fälle als die erwähnten vorkommen.

Fällt zum Beispiel Ws und Wg proportional, d. h. wird Ws und Wg durch eine und dieselbe Zahl dividiert, so bleibt der Preis unverändert. Ws und Wg sind nun entsprechend ihrer Größe vermindert worden, P bleibt aber gleich.

Ebenfalls bleibt P gleich, wenn Wg und Ws sich verdoppelt oder verdreifacht.

Wenn wir eine Nebenbemerkung machen dürfen, so sagen wir, daß die Indexziffern, wie sich aus den eben dargelegten Gründen ergibt, niemals imstande sein können, die Geldwertschwankungen zu zeigen, wenn sie auch vom technischen Standpunkt aus betrachtet, keinen Einwand gelten lassen. Die Wahrheit liegt doch etwas tiefer. Die Indexziffern gehen von der Voraussetzung aus, daß Wg fällt, wenn P steigt und umgekehrt Wg steigt, wenn P fällt. Daraus folgt, daß Wg unverändert bleibt, wenn P sich nicht ändert, was durchaus nicht der Fall ist. Trotzdem aber nähert sich das Ergebnis der Indexziffer der Wahrheit aus Gründen, welche wir hier nicht darstellen können, obwohl die Basis, auf der die Indexziffern beruhen, rein logisch gedacht, nicht einwandfrei ist.

Wir hoffen, daß unsere Gleichung dem Leser den Unterschied zwischen Wert und Preis klar vor Augen führt; weil aber über dieses Problem große Unklarheit herrscht und es langwierige Streite gibt, wollen wir dem Leser durch ein Beispiel jeglichen Zweifel darüber nehmen.

Wir haben festgestellt, daß P steigt, wenn Wg fällt, bei gleichbleibendem Ws. Nehmen wir an, daß Ws konstant bleibt und Wg andauernd fällt, so haben wir verschiedene Preise: b, c, d, e, f, g ... P kann z. B. 500 Preiseinheiten haben, c = 2500 und d = 100 000, aber alle haben den gleichen Wert. Der Wert vom Preis b = c = d = e = f = g.

Setzte man den Gewinn gleich dem Preis, so würde man beim Preis c vom Gewinn sprechen, weil c größer ist als b, beim Preis d ebenfalls, weil d größer ist als c und so fort, wenn alle Preise, einer nach dem andern, größer werden, obwohl der Wert eines jeden der gleiche bleibt.

Nehmen wir nun an, daß beim Preis b das Verhältnis des Ws zu Wg 100 : $\frac{1}{5}$ steht, so haben wir einen Preis von 500 Geldeinheiten. Nennen wir diese Geldeinheit Dollar, so sagen wir, der Preis beträgt 500 Dollar.

Fällt jetzt der Wert des Dollars auf $^1/_5$ seines alten Wertes und bleibt Ws unverändert, so haben wir ein Wertverhältnis von 100 : $\frac{1}{25}$ oder einen Preis von 2500 Dollar. Hält man den Gewinn für eine Differenz von Preisen, so würde man behaupten, daß hier ein Gewinn von 2000 Dollar vorliegt.

Wenn aber im ersten Fall die Geldeinheit den Namen Dollar trägt und im zweiten Fall den Namen Drachme, so würde es keinem Menschen einfallen zu behaupten, daß man einen Gewinn von 2000 Drachmen erzielen würde, wenn man die gegen 500 Dollar gekauften Waren gegen 2500 Drachmen verkaufte. Man würde gleich festzustellen suchen, wie sich der Wert des Dollars zu dem Wert der Drachme verhält, und wenn man feststellte, daß sich der Wert des Dollars zum Wert der Drachme wie 5 : 1 verhält, d. h. 5 Drachmen gleich einem Dollar sind, so würde es jedem klar sein, daß es ganz gleich ist, ob man die Waren gegen Dollar oder gegen Drachmen verkauft, und weiter würde man dann noch einsehen, daß man von den Drachmen keinen Dollar abziehen darf.

Wenn aber beim wirtschaftlichen Verkehr alle beiden Geldeinheiten den gleichen Namen: Dollar tragen würden, so würde man sie addieren und subtrahieren, obwohl das Wertverhältnis des Dollars von dem ersten Zeitpunkt zum zweiten Zeitpunkt wie 5 : 1 steht, d. h. ein alter Dollar 5 heutigen gleichwertig ist.

Man sieht daraus, was für einen ungleichen Sinn der gleiche Name im wirtschaftlichen Leben haben kann. Wir zählen Preise vom vorigen Jahr mit Preisen von heute zusammen und subtrahieren sie und jeder, der der Sache fernsteht, mag auch fest glauben, daß dies nicht nur sprachlich, sondern auch ökonomologisch einwandfrei ist.

In der Praxis wird dieser „Wertmaßstab" öfters als unverändert betrachtet und weil es wegen der Natur der Sache unmöglich ist, einen absoluten Wertmaßstab zu schaffen, so liegt die Vereinbarung zugrunde, daß dieser im wirtschaftlichen Verkehr juristisch als absolut stabil betrachtet werden soll. Daraus aber den Schluß ziehen zu wollen, daß wir bei den Wirtschaftswissenschaften von dieser Vereinbarung ausgehen müssen, daß wir die Wahrheit — das Sein — nicht erklären dürfen, wäre abwegig.

Verträge und Vereinbarungen sind Sache eines Richters, aber nicht der Wirtschaftswissenschaft, die das wirtschaftliche Geschehen zu erklären hat. Wenn nun dem Richter vorgeschrieben wird, daß Gewinn dann vorliegt, wenn der Warenpreis einer Unternehmung steigt, so mag er in seinem Urteil daran festhalten. Die Wirtschaftswissenschaft hat aber damit nichts zu tun.

Die Behauptung, daß wir uns bei der Feststellung der Wirtschaftsbegriffe an die sonstigen Verträge halten sollen, bedeutet einen völligen Bankerott der Wirtschaftswissenschaft. Sie würde in diesem Fall keine Wissenschaft sein, die durch Analysierung der Vorgänge zur Aufklärung der Wirtschaftsprobleme führen würde, sondern sie würde sich in einer oberflächlichen Betrachtungsweise bewegen.

Durch unsere bisherigen Ausführungen haben wir klargemacht, daß die Verkaufskraft der Waren nicht mit deren Preis zusammenfällt. Wir haben damit die Verkaufskraft dem Wert einer jeden Ware gleichgestellt und stellten den Unterschied zwischen Wert und Preis fest.

Kaufkraft und Wert des Geldes, sowie Verkaufskraft und Wert des speziellen Gutes haben wir als synonyme Begriffe bewiesen. Damit haben wir den Wert der Unternehmung mit der Kauf- und Verkaufskraft derselben als gleichbedeutend hingestellt. Dies haben wir vor allem deshalb getan, weil man mit dem zweiten Namen vieles leichter zu erklären vermag.

Man kann rein begrifflich beweisen, daß der Gewinn bzw. Verlust ebenso beim Kaufen wie auch beim Verkaufen entsteht, weil der Unternehmungswert gleich der Kauf- und Verkaufskraft der Unternehmung ist. Ferner ist es absolut gleichgültig, ob der Gewinn in Geld- oder Warenwert besteht. Alles dies läßt sich rein begrifflich ableiten. Wir haben dann mit einem begriffsanalytischen Urteil zu tun, was unanfechtbar ist.

Unsere Ausführungen waren besonders daraufhin gerichtet, zu beweisen, daß der Begriff des Preises für den des Gewinnes nicht passend ist. Wir nehmen an, daß es uns gelungen ist zu beweisen,

daß der Gewinn einer Unternehmung das Plus ihres Wertes ist und nicht das Plus ihres Preises. Diese Frage werden wir im nächsten Kapitel unter anderen Voraussetzungen noch weiter behandeln.

3.

Der Gewinn stellt das Plus des Unternehmungswertes als Ganzes betrachtet dar und nicht das Plus des Wertes irgendeines einzelnen Unternehmungsbestandteiles.

Abgesehen davon, daß der Wert eines Bestandteiles der Unternehmung, einzeln betrachtet, keinen Unternehmungsgewinn bzw. -verlust abgeben kann, weil andere Bestandteile das Gegenteil zeitigen können und daher alle zusammengenommen werden müssen, um das Ergebnis festzustellen, ist es von grundlegender Bedeutung, daß die Bewertung der einzelnen Bestandteile nur von oben nach unten, aber nicht umgekehrt, zu denken ist. Die verschiedenartigen Güter sind nicht einzeln zu bewerten, um damit den ganzen Wert der Unternehmung zu bekommen, sondern umgekehrt ist vom ganzen Wert der Unternehmung zu den Werten der einzelnen Güter[1]) überzugehen. Demnach haben dieselben Waren wie auch dasselbe Geld bei verschiedenen Unternehmungen nicht den gleichen Wert.

Es ist hier nun festzuhalten, daß der Wert der Unternehmung zu zwei Zeitpunkten, im ganzen betrachtet, zu vergleichen ist und nicht der Wert der einzelnen Bestandteile derselben.

Der Wert, die Kraft des Kaufens und Verkaufens der Unternehmung, schließt alles in sich ein, wie: die Unternehmerfähigkeit bzw. -unfähigkeit, den Wert der Kundschaft und alles, was überhaupt eine Wirkung beim Kaufen und Verkaufen der Unternehmung ausübt. Es wäre auch gänzlich falsch, wenn man den Wert der Ware im Auge behalten und den Wert der Kundschaft und der Unternehmerfähigkeit unberücksichtigt lassen wollte. Es kann sein, daß eine Firma sehr viel Geld für Reklame usw. ausgibt, um dadurch Kundschaft zu gewinnen. Sie hat bei der Ausgabe des Geldes die Kundschaft als Zweck, und diese muß dann als ein Erfolg der Unternehmung betrachtet werden.

Wenn eine Firma Tausende von Mark für Reklame ausgibt, so wird man nicht sagen können, daß die Kundschaft, die durch die Reklame erworben wird, kein Erfolg der Unternehmung ist.

[1]) Der umgekehrte Weg ist unhaltbar.

Die erworbene Kundschaft bedeutet einen Erfolg der Unternehmung, und sie muß als solche bei der Frage des Gewinnes berücksichtigt werden, genau so, wie die Werte der anderen Sachgüter.

Die Kundschaft wird nicht gleich beim Verkauf der Waren bemerkbar werden, es kann auch sein, daß die Preise der Waren eine Zeitlang den Kosten gleichgesetzt werden oder vielleicht niedriger, um dadurch eine größere Kundschaft zu erwerben. Es wäre deshalb ein Fehler, wenn man die Kundschaft selbst nicht in Betracht ziehen würde. Alles, was Einfluß auf die Kraft des Kaufens und Verkaufens der Unternehmung ausübt, muß berücksichtigt werden, und dies ist nur dann möglich, wenn man den Wert der Unternehmung als Ganzes betrachtet.

4.

Bisher ging unsere Untersuchung von der Voraussetzung aus, daß die Unternehmung nur mit eigenen Mitteln arbeitet. Aber auch wenn sie mit fremden Mitteln arbeitet, ändert sich an der Sache nichts. Auch dann vergleicht man eigene Mittel mit eigenen und das Plus an Wert bezieht sich auf den eigenen Unternehmungswert. Wenn z. B. der Unternehmungswert 100 Werteinheiten beträgt, die Unternehmung noch 200 fremde Werteinheiten besitzt, und nach einem Zeitraum im ganzen 400, der eigene Unternehmungswert aber 200 Werteinheiten beträgt, so hat man hier auch nichts anderes zu tun, als den jetzigen eigenen Unternehmungswert 200 mit dem damaligen 100 zu vergleichen. Daraus ergibt sich ein Gewinn von 100 Werteinheiten.

Wenn wir jetzt den Begriff des Unternehmungsgewinnes definieren, so sagen wir, daß Unternehmungsgewinn ein Plus von positivem Wert ist, das eine Unternehmung während einer Periode erlangt hat.

Allerdings wird durch die Definition des Unternehmungsgewinnes nur der Gewinn, nicht aber die Unternehmung selbst bestimmt. Wir könnten die Begriffsabgrenzung der Unternehmung als bekannt voraussetzen. Den Inhalt der Unternehmung, der uns hier angeht, haben wir bereits oben ausführlich besprochen. Wir wollen aber der Vollständigkeit halber trotzdem eine Erklärung des Begriffes der Unternehmung geben.

Wir beabsichtigen nicht, den Begriff der Unternehmung erschöpfend zu behandeln, sondern uns vor allem das vor Augen zu führen, was irgendeine Bedeutung für unsere Untersuchung über den Gewinn hat.

5.

In den vorangegangenen Ausführungen haben wir viele Merkmale der Unternehmung zur Erklärung herangezogen, z. B. daß sie auf Kaufen und Verkaufen angewiesen ist und daß sie dabei als Zweck hat, möglichst großen positiven Wert zu erlangen. Sie besteht nur aus Wert, welcher aber in verschiedenen Gütern verkörpert sein kann. Bei ihr vollzieht sich ein dauernder Wechselprozeß von verschiedenartigen Gütern, der ihren Wert zu steigern bezweckt.

Man würde diese Ausführungen kurz folgendermaßen zusammenfassen — was aber keine Definition der Unternehmung sein soll —: Unternehmung ist eine von Menschen ausgehende Verkörperung von verschiedenartigen Wertgütern (materiellen und immateriellen), die auf Kauf und Verkauf angewiesen ist zwecks Erlangung mehr positiven Wertes.

Daß die Unternehmung auf Kaufen und Verkaufen angewiesen ist, wird kein Mensch bezweifeln, daß sie dagegen eine Verkörperung von verschiedenartigen Wertgütern ist, wird von manchen angezweifelt, die so weit gehen, selbst die Arbeiter als Unternehmer zu bezeichnen. Daß die Unternehmung als Zweck den Gewinn hat, wird auch bezweifelt. Dies stört uns jedoch den Begriff des Unternehmungsgewinnes nicht, wenn dabei festgehalten wird, daß Gewinn dann vorliegt, wenn die Unternehmung ihren eigenen Wert innerhalb einer Zeit vergrößert.

Wir selbst folgen der Richtung, die als Unternehmung nur diejenige Wirtschaftseinheit bezeichnet, die nur einen Zweck hat: den Gewinn. Wir schalten damit vom Begriff der Unternehmung alle Wirtschaftseinheiten aus, die nicht nach Gewinn streben. Wir müssen die Wirtschaftseinheiten, die verschiedene Zwecke verfolgen, auseinanderhalten, weil sie nicht aus gleichen Motiven handeln und darum auch grundverschieden wirken. Schon aus dem Grunde einer sauberen und exakten Begriffsbildung dürfen wir nicht alle Wirtschaftseinheiten unter einen Hut bringen, wenn sie wesensverschieden sind.

Als Oberbegriff haben wir die Wirtschaftseinheit. Der Begriff der Unternehmung ist ein Unterbegriff der Wirtschaftseinheit und als solcher darf er nicht wesensungleiche Merkmale enthalten, denn sonst wäre die Zweckmäßigkeit der Bildung eines besonderen Unterbegriffes nicht einzusehen.

Die Unternehmung könnte ein Unterbegriff der Wirtschaftseinheit und trotzdem nicht ganz einheitlich sein, und zwar unter

zwei Voraussetzungen: Erstens, wenn sie nicht mit dem Oberbegriff der Wirtschaftseinheit zusammenfiele, so daß noch eine Gruppe von Wirtschaftseinheiten da wäre, die nicht zu den Unternehmungen gehört, und zweitens, wenn die Unternehmung in mindestens zwei Unterbegriffe eingeteilt werden würde, die doch etwas Wesensgleiches, das sie von der anderen Gruppe der Wirtschaftseinheiten unterscheidet, in sich haben, unter sich aber Ungleichheiten aufweisen.

Wenn aber der Begriff der Unternehmung dem Wesen nach keinen Unterbegriff hat, so darf man niemals zwei grundverschiedenen Wesen denselben Namen geben. Daraus können bei der Untersuchungsmethode nur Verwirrungen entstehen und etwas Besseres nicht

Wir halten den Begriff der Unternehmung als einen einheitlichen, der dem Wesen nach keine weitere Einteilung erfordert. Wenn man aber die Wirtschaftseinheit nicht der Form nach, sondern dem Wesen nach in Unterbegriffe einteilt, und diese wiederum in weitere Unterbegriffe, so dürfen auf keinen Fall der gleichen Gruppe Wirtschaftseinheiten angehören, die aus grundverschiedenen Motiven handeln, denn das Motiv des Handels ist bei der Auswirkung der Handlungen der Wirtschaftseinheiten auf den ganzen Wirtschaftsorganismus das Ausschlaggebende.

Dadurch, daß man die Unternehmung bzw. den Unternehmer als nach Gewinn strebend charakterisiert, ist noch immer nicht gesagt, daß der Begriff der Unternehmung nach allen Seiten hin abgegrenzt ist. Die Unternehmung setzt ein so großes Kapital voraus, daß der Unternehmer seine Entlohnung in der Disposition, den Produktionsrichtungen, die er dem Kapital und den Arbeitern gibt, findet.

Ein Arbeiter, der sein Arbeitsprodukt oder seine Arbeitskraft — was nur eine Unterscheidung technischer Natur ist — auf den Markt bringt und danach strebt, seine Arbeit bzw. sein Arbeitsprodukt mit möglichst großem Wert zu verkaufen, ist kein Unternehmer, ebenfalls z. B. nicht eine Schneiderin, die ihre Maschine besitzt und für andere Personen arbeitet, auch wenn sie nach möglichst großem Wert strebt.

Der Begriff des Unternehmers setzt voraus, daß er in der Produktionsrichtung, die er dem Kapital und den Arbeitern gibt, seine Entlohnung findet, und seine Arbeit, als ausführende, dabei fast keine oder minimale Bedeutung für den Erfolg hat. Das ist derjenige, der etwas unternimmt und dessen Entgelt im wirtschaft-

lichen Verkehr besonders hervortritt. Für den Arbeiter und die Schneiderin haben wir den Begriff der Wirtschaftseinheit, sie unterscheiden sich nicht wesentlich voneinander.

Diejenigen aber, die eigenes und fremdes Kapital ansammeln, fremde Arbeitskräfte anstellen und ihren Entgelt durch die Produktionsrichtungen, die sie dem Kapital geben, erhalten, sind die Unternehmer, deren Belohnung sich von der des Arbeiters doch etwas unterscheidet.

Deswegen genügt uns für den Begriff der Unternehmung nicht, daß in ihr Kapital steckt, sondern es muß noch der Erfolg vor allem von der Produktionsrichtung, die dem Kapital gegeben wird, abhängig sein und nicht in erster Linie von der ausführenden Arbeit des Inhabers dieser Wirtschaftseinheit.

II. Begriffliche Analysierung und Feststellung des Unternehmungswertes.

1.

Nachdem wir den Gewinn als Plus des Unternehmungswertes definiert haben, wollen wir den Wert der Unternehmung noch eingehender untersuchen und unsere Untersuchung zuerst unter einer rein statistischen Voraussetzung anstellen.

Es wird vorausgesetzt, daß es keine Geldwertschwankungen gibt, und zwar bleiben auch die Preise aller Güter unverändert.

Wir wollen untersuchen, ob es in diesem Fall verschiedene Gewinnsätze geben kann, ob der Gewinn mit dem Preis der in der Unternehmung befindlichen Güter gleichzustellen ist, und schließlich, ob der Gewinn auf Grund der Preise absolut feststellbar ist.

In der gemachten Voraussetzung kommen auf dem Markt immer dieselben Güter zur Veräußerung. Die Quantität der Güter braucht aber nicht die gleiche zu bleiben, sondern kann ebenso wie die Zahl der Menschen einer Veränderung unterliegen. Die Bedürfnisse dagegen bleiben qualitativ unverändert.

Würden wir annehmen, daß alles so bliebe, wie es heute in dieser Minute steht, so ist es klar, daß in dieser Wirtschaft Unternehmungen einbezogen werden, die unrentabel sind, mit Verlusten arbeiten. Es ist aber recht zweifelhaft, ob auf die Dauer bei der oben gemachten Voraussetzung Unternehmungen existieren würden, die mit Verlusten arbeiten, weil jede Unternehmung den Kauf- sowie den Verkaufspreis eines jeden Gutes genau wissen würde und Schwankungen der Preise ausgeschlossen sind.

Darum würde es in diesem Fall kaum vorkommen, daß Unternehmungen auf die Dauer mit Verlusten arbeiten, sondern es würden zum Schluß nur solche Unternehmungen übrigbleiben, die schon im voraus einen Gewinn sicherstellen könnten.

Wir wollen aber diese Annahme nicht machen, weil verschiedene Bedenken dagegen sprechen. Wir wollen nicht voraussetzen, daß alle Preise so bleiben, wie sie heute sind, sondern stellen uns

eine ganz andere Wirtschaftswelt vor, in der alles rein statisch in dem oben ausgeführten Sinne bleibt und der Absatz eines jeden vom Markt aus bestimmten Artikels immer gesichert ist.

Trotzdem alle Unternehmer genau dieselben Kauf- und Verkaufspreise hatten, ist es wohl denkbar, daß bei verschiedenen Unternehmungen eine prozentuale Verschiedenheit des Gewinnes vorliegen könnte und noch mehr eine Verschiedenheit des Gewinnes überhaupt. Diese Verschiedenheit würde vor allem aus der Fähigkeit des Unternehmers entspringen.

Eine Verschiedenheit des Gewinnsatzes ist deswegen möglich, weil jeder Unternehmer ein jedes denkbare Gut in seinem Betrieb anwenden kann und darf. Es wird ihm nur vorgeschrieben, die Güter zu produzieren, die er auf den Markt zu bringen hat. Er kann aber in seinem Betrieb schon mit wertlosen Sachen anfangen und jede denkbare Maschine anwenden; er kann sie nur nicht vom Markt beschaffen oder dort zur Veräußerung bringen, aber es ist ihm frei gelassen, in seinem Betrieb die Waren, die auf den Markt kommen, und bei denen Art und Qualität ein für allemal die gleichen bleiben, nach beliebigen Produktionsmethoden herzustellen.

Nennen wir nun die Zusammensetzung der in dem Betrieb befindlichen wirtschaftlichen Kräfte Kombination der Betriebskräfte, so hängt der Wert der Unternehmung vom Wert dieser Kombination ab. Wir bezeichnen sie kurz mit den Buchstaben: Bk.

Die Kombination kann also nur innerhalb des Betriebes vorgenommen werden und hat den Zweck, die auf den Markt kommenden Produkte mit möglichst geringen Kosten herzustellen. Die Güterart sowie die Preise sind schon im voraus bestimmt, es kommt nur darauf an, wer diese Güter in seinem Betriebe mit möglichst geringen Kosten herstellen kann, wobei auch die Zeit unter die Kosten zu rechnen ist.

Der Gewinnsatz wird hier einzig und allein von der Betriebskombination abhängen. Denn eine besondere Kraft, die ihre Wirkung außerhalb des Betriebes ausübt, ist in dieser Voraussetzung nicht nur nicht notwendig, sondern überhaupt undenkbar. Der Absatz ist gesichert, die Waren und Preise sind auch auf das genaueste für alle Zeiten bestimmt, deshalb ist eine Unterscheidung zwischen der Betriebskombination und der Kombination der Unternehmung als solcher nicht möglich. Der Gewinn der Unternehmung hängt in diesem Fall von der Bk (Betriebskombination) ab.

Wenn wir daher die Bk aller Unternehmungen gegenüberstellen und vom Betriebskombinationswert sprechen, so ist derselbe von dem prozentualen Gewinn einer jeden Unternehmung abhängig. Der „Bkw" (Betriebskombinationswert) richtet sich deshalb nach der Größe des Gewinnsatzes, der das Verhältnis des innerhalb einer gewissen Zeit entstandenen Gewinnes zum Anfangswert der Unternehmung darstellt.

Liegt nun Gewinn vor, so ist Bkw mit Plus darzustellen, bei Verlust mit Minus und wenn weder Verlust noch Gewinn vorliegt, so steht der Bkw auf dem neutralen Punkt, d. h. zwischen Minus und Plus: Null.

Demgegenüber ist der Wert der Unternehmung gleich dem Produkt der ganzen Kombination, und wenn alles zum Nullpunkt führt, d. h. ein Kombinationswert von — 100% vorliegt, so ist der Unternehmungswert gleich Null.

Wir müssen deshalb den Kombinationswert der Unternehmung (Ukw), der hier mit Bkw zusammenfällt, und den Unternehmungswert auseinanderhalten. Der erste stellt die Quelle dar, der Gewinn bzw. Verlust entspringt, der zweite den Wert der Unternehmung schlechthin.

Man könnte im zweiten Falle vom Kombinationswert der Unternehmung im absoluten Sinne sprechen, diese Bezeichnung würde aber Verwirrung anrichten, anstatt Klarheit schaffen.

Rentabilität liegt dann vor, wenn der Ukw mit Plus, und Unrentabilität, wenn er mit Minus dargestellt wird. Die Rentabilität ist nach dem Gesagten gleich dem Gewinnsatz, d. h. gleich dem Ukw, wenn er mit Plus dargestellt wird.

Aus den bisherigen Ausführungen sehen wir, daß es unter der gemachten Voraussetzung, nach der alle Unternehmungen die Preise sowie auch die Güterart vorgeschrieben bekommen, doch verschiedene Gewinnsätze gibt.

Damit steht die Frage in engem Zusammenhang, ob mehrere Unternehmungen, die die gleiche Geldsumme besitzen, auch den gleichen Unternehmungswert zu haben brauchen.

Durch die Ausführungen im vorigen Teil, vor allem auf S. 22 ff., glauben wir bewiesen zu haben, daß mehrere Unternehmungen, die die gleiche Geldsumme in derselben Zeit und am selben Ort besitzen, nicht den gleichen Unternehmungswert zu haben brauchen.

Dieser Beweis ist aber unter ganz anderen Bedingungen geführt worden. Dort waren die Preise für niemand diktiert, hier

dagegen wird vorausgesetzt, daß sie für alle Individuen gleich sind und keinen Schwankungen unterliegen.

Wenn auch jede Unternehmung zum gleichen Preis verkauft wie sie kauft und wenn alle fertige Ware sofort Absatz findet, haben die Unternehmungen, die dieselbe Geldsumme besitzen, nicht denselben Wert.

Es ist wahr, daß in der hier gemachten Annahme jede Unternehmung die Preise vorgeschrieben bekommt und daher kein Unternehmer seine besondere Kauf- und Verkaufskapazität zur Geltung bringen kann. Da ein Unternehmer aber innerhalb seines Betriebes jede denkbare Kombination vornehmen kann, so hängt der Wert der Unternehmung nicht von dem unpersönlichen Wert des Geldes ab, sondern vom Wert der Kombination, und dieser wird groß oder klein sein, je nachdem der Bkw (was hier das gleiche ist wie Ukw) groß oder klein ist.

Wenn z. B. 3 Unternehmungen vorhanden sind, die je 10 000 Mark haben, die eine aber einen Bkw von 20%, die andere von 10% und die dritte von — 10% hat, so wird auch der Gesamtwert der Unternehmungen verschieden sein.

Die erste besitzt nach einem Jahr 12 000 Mk., die zweite 11 000 Mk. und die dritte nur 9 000 Mk., und nach 10 Jahren hat die erste 61 916, die zweite 25 936 und die dritte 3487.

Können wir nun behaupten, daß der Unternehmungswert dieser Unternehmungen der gleiche ist, weil sie dieselbe Geldsumme besitzen?

Eine solche Behauptung würde ganz willkürlich sein, denn sie würde sich auf die Zahl der Geldeinheiten, auf die Menge der Güter stützen und daraus den naiven und unbegründeten Schluß ziehen, daß auch der Wert bei verschiedenen Unternehmungen der gleiche ist, wenn sie die gleiche Menge von einem und demselben Gut besitzen.

Wenn man sich aber klar macht, daß jedes äußere Gut, wie auch jede Geldeinheit, isoliert, d. h. losgelöst vom Menschen, keinen Wert hat, weil ihm der Wert nicht immanent ist, so wird man zu einem andern Schluß kommen.

Niemand wird behaupten können, daß die höchst „wertvollen" Diamanten oder eine Goldmine, die uns nicht bekannt ist, einen Wert haben. Ebenso wird niemand bezweifeln, daß in einer großen „Kraft", deren Ausnutzung den Menschen große Dienste leisten könnte, kein Wert liegt, solange der Mensch diese Kraft nicht erkannt hat, auch wenn sie sehr „knapp" sein sollte.

„Geldeinheiten", Gold, Diamanten und dergleichen, zu denen der Mensch in keiner Beziehung steht, können keinen Wert haben, sondern bekommen ihn erst dann, wenn sie mit dem Menschen in Verbindung gebracht werden. Deshalb wird der Wert eines Gutes bei verschiedenen Individuen verschieden sein; er hängt immer von der günstigen bzw. ungünstigen Kombination ab, welche dieses Gut bei jedem Individuum findet. Dabei spielen die persönlichen Eigenschaften des Individuums eine große Rolle, aber sie sind nicht die allein ausschlaggebenden, sondern auch der ganze äußere Besitz des Individuums ist maßgebend.

In unserer Voraussetzung hängt der Wert der Unternehmung nicht einzig und allein vom Besitz der äußeren Güter ab, sondern von der Kombination, welche die äußeren Güter mit den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers innerhalb des Betriebes haben.

Nachdem wir festgestellt haben, daß in dieser Voraussetzung der Wert der Unternehmung sich auch nicht nach der äußeren Menge der Güter richtet, sondern von der Kombination aller Güter zusammengenommen abhängt, bleibt noch zu untersuchen und festzustellen, ob es überhaupt denkbar ist, daß mehrere Unternehmungen, die verschiedene Ukw haben, doch den gleichen Unternehmungswert haben können.

Die Bejahung oder Verneinung dieser Frage würde große Konsequenzen nach sich ziehen und deshalb wollen wir die Frage in dieser Voraussetzung nicht stellen.

Wir wollen uns der Frage widmen, ob der Gewinn unter der gemachten Voraussetzung auf Grund der Preise absolut feststellbar ist, nachdem sie ein für allemal dieselben bleiben und es keine Geldwertschwankungen gibt.

Durch die Voraussetzung, daß es keine Geldwertschwankungen gibt und auch alle Preise unverändert bleiben, erscheint es auf den ersten Blick selbstverständlich, daß der Gewinn auf Grund der Preise absolut feststellbar ist.

Aus unseren Ausführungen über den Unternehmungswert, wobei mehrere Unternehmungen dieselbe Geldsumme zur gleichen Zeit und am gleichen Ort besitzen und trotzdem einen verschiedenen Unternehmungswert haben, tauchen dagegen Bedenken auf, die für die Feststellung des Unternehmungswertes und damit des Unternehmungsgewinnes, wenn der letzte ein Plus des Unternehmungswertes ist, gegen den Preis sprechen.

Wir verneinen die hier gestellte Frage, weil die Preise in diesem Fall über den Wert der Ware nur stückweise und ganz allgemein betrachtet etwas aussagen, während sie über den Unternehmungswert selbst, der vom Kombinationswert abhängig ist, sehr wenig aussagen können.

Man darf uns nicht entgegenhalten, wir sähen nicht, daß der Kombinationswert früher oder später in den Preisen der Waren seinen Ausdruck finden wird. Die Schwierigkeit liegt nur darin, daß der Gewinn bzw. Verlust erst später in die Erscheinung tritt, wir ihn aber absolut feststellen wollen, und das heißt: ihn in seiner Zeit, in der er auch entstanden ist, bestimmen, weil er auch nur in einer bestimmten Zeit denkbar ist. Gemachte Erfindungen und sonstige Verbesserungen oder auch Verschlechterungen im Betrieb haben keinen Preis, so daß man sich mit der Bewertung helfen muß. Keine neue im Betrieb stehende Maschine hat, einzeln betrachtet, einen Preis, denn sie darf ja nicht verkauft werden, und kann deshalb auf dem Markt keinen Preis finden. Man würde versuchen, den Wert der Unternehmung im ganzen festzustellen, aber von einem direkten Preis der Unternehmung wäre kaum die Rede.

Die Feststellung des Wertes der Unternehmung wäre in manchen Fällen unter dieser Voraussetzung leicht möglich, aber auch nur in manchen! Falls der Betrieb genau so unverändert arbeitete wie bisher, wäre der Gewinn eines jeden Jahres bzw. Monats genau feststellbar, denn der Fall würde genau so liegen wie bei einer verzinslichen Geldsumme. Jede Änderung aber im Betrieb, die eine Verbilligung oder Verteuerung der Waren herbeiführen würde, würde auch eine Änderung des Kombinationswertes mit sich bringen.

Da die Verkaufs- wie Kaufpreise fest sind, so sind nur die Herstellungskosten variabel. Alles zielt deshalb auf die Herabsetzung der Kosten hin. Man wird sagen, daß man bei jeder Veränderung nur die Herabsetzung der Kosten festzustellen braucht, um den Kombinationswert zu haben, wodurch dann der Gewinn wie auch der Unternehmungswert leicht feststellbar wäre. So einfach ist die Sache jedoch nicht.

Nehmen wir eine Unternehmung an, die ein Kapital von 10 000 Mk. besitzt und bisher weder gewann noch verlor, auf einmal eine Erfindung macht, die die Kosten um die Hälfte vermindert. Wie stellen wir jetzt den Unternehmungswert fest und wie wollen wir den Gewinn feststellen? Man wird uns mit Recht

entgegenhalten, daß wir uns noch nicht präzis ausgedrückt haben und noch die Herstellungsdauer der Waren angeben müssen. Nehmen wir an, es dauert ein Jahr, bis man die fertige Ware auf den Markt bringen kann, so würde der Anfangswert der Ware von 10 Werteinheiten nach einem Jahr volle 20 erreichen. Daraus aber den Schluß ziehen zu wollen, der Gewinn sei im Jahr 100%, wäre zu voreilig. Denn es handelt sich um den Gewinn des ersten Jahres, ja um den Gewinn zu dem Zeitpunkt, in dem die Erfindung gemacht wurde.

Um nun den Gewinn der Unternehmung festzustellen, müssen wir den neuen Unternehmungswert im Verhältnis zum alten setzen.

Die Erfindung ist unverkäuflich und kann daher keinen Preis bekommen. Innerhalb der Unternehmung hängt der Wert der Erfindung auch von der Größe des sonst angewandten Kapitals ab.

Wenn wir annehmen würden, daß der Anfangswert des Kapitals 10 000 Mk. beträgt, von demselben in Zukunft nichts weggenommen, wie auch nichts hinzugefügt würde, so würde man sagen, daß man alle künftigen Einnahmen auf heute diskontieren muß, um auf den heutigen Unternehmungswert zu kommen. Von einer absoluten Feststellung des Unternehmungswertes kann aber bei dieser Diskontierung keine Rede sein, denn wir haben gleich eine bestimmte Voraussetzung machen müssen.

Welchen Diskontsatz wird man aber hier nehmen? Er kann nicht außerhalb der Unternehmung gesucht werden, denn es handelt sich um die Gegenüberstellung des neuen Unternehmungswertes zum alten, als die Erfindung noch nicht gemacht war. Der Diskontsatz muß deshalb innerhalb der Unternehmung gesucht werden und ist unserer Ansicht nach in diesem Fall gleich Null. Der Unternehmungswert blieb vor der Erfindung jahraus, jahrein derselbe, so daß auch in Zukunft kein Plus erzielt werden könnte; deshalb ist der Diskontsatz hier Null und der neue Unternehmungswert dem alten gegenüber unendlich groß. Damit wäre wiederum wohl ein gewisses Kapital notwendig, aber die Größe desselben ist für die Größe des neuen Unternehmungswertes gleichgültig.

Wir wollen uns mit dieser Frage unter dieser Voraussetzung nicht weiter beschäftigen, denn es treten zahllose Fragen auf, die der Wirklichkeit fernstehen. Was wir mit dieser Voraussetzung bezweckten, war, zu zeigen, daß der Preis nicht mit dem Unternehmungswert zusammenfällt und daß der Gewinn der Unternehmung nicht exakt berechnet werden kann.

Wir haben noch den Begriff des Betriebskombinationswertes

festgestellt, den wir in unseren weiteren Untersuchungen als Unterbegriff des Unternehmungskombinationswertes ansehen.

Es wurde festgestellt, daß in dieser Annahme der Kombinationswert einer jeden Unternehmung sich auf die Herstellungskosten innerhalb des Betriebes beschränkt. Einer besonderen Fähigkeit, die sich außerhalb des Betriebes auswirkt, bedarf es durchaus nicht, denn jeder Unternehmer bekommt die Artikel und den Preis desselben vom Markt aus bestimmt und kann außerhalb seines Betriebes keinen anderen als den vorgezeichneten Weg nehmen.

2.

Ganz anders aber liegt die Sache in Wirklichkeit. Keinem Unternehmer sind die Kauf- oder die Verkaufspreise bestimmt. Er muß immer mit Schwankungen derselben rechnen. Er kann jedes beliebige Gut auf den Markt bringen und versuchen, dadurch Gewinne zu erlangen. Es bleibt ihm frei, den Markt zu seinen Gunsten soweit zu beeinflussen, wie es ihm nur möglich ist.

Wir wollen daher ohne irgendeine Einschränkung der Wirklichkeit untersuchen, wovon der Kombinationswert und der Wert der Unternehmung überhaupt abhängig sind.

In den obigen Ausführungen haben wir festgestellt, daß der Kombinationswert der Unternehmung mit dem des Betriebes zusammenfallen würde, wenn die Preise für alle Güter dieselben blieben und der Umsatz gesichert wäre. Wir lassen diese Voraussetzung fallen und gehen zur Wirklichkeit über: Der Wert eines jeden Gutes schwankt und ist an Ort und Zeit gebunden, der Unternehmer kann jedes denkbare Gut auf den Markt bringen. Kein Mensch versichert ihm weder einen Mindest- noch überhaupt einen Preis für die Ware, die er verkaufen will. Dafür sind aber der Größe des Preises nach oben keine Grenzen gezogen.

Jetzt kann es sein, daß eine Unternehmung dieselben Waren mit den gleichen Kosten herstellt wie eine andere, und dabei Verluste erleidet, die andere dagegen großen Gewinn erzielt. Noch schlimmer ist es, wenn es sich um neue Waren handelt. Es würde dabei immer darauf ankommen, welche Unternehmung die Menschen am meisten zu ihren Gunsten beeinflussen kann.

Der Kombinationswert der Unternehmung und damit der Wert der Unternehmung überhaupt werden daher sehr abhängig sein von den Unternehmungskräften, die die Umgebung zu ihren Gunsten zu beeinflussen suchen.

Es kann sein, daß ein Unternehmer eine Erfindung besitzt, welche dem Zweck nach „ebenso gut“ und „noch besser“ ist als eine andere, wenn er es aber nicht versteht, bei den Menschen den Glauben zu wecken, sie würden durch seine Erfindung glücklicher werden, bleibt der Absatz seiner Produkte weiter zurück als bei dem andern, der keine so große technische Leistung vollbracht hat, dafür aber eine enorme Kapazität beim Umsatz der Waren hat und dabei aus sonst „minderwertigen“ Waren große Preise zu erlangen versteht.

Dies soll nicht besagen, daß zur Beeinflussung der Menschen in Anbetracht des Umsatzes nur persönliche Eigenschaften notwendig sind und nicht auch Kapital. Genau so wie im Betrieb Kapital und persönliche Eigenschaften passend oder unpassend kombiniert sind, um irgendeinen Erfolg zu erreichen, ebenso sind auch beim Umsatz nicht nur persönliche Eigenschaften erforderlich, sondern auch Kapital.

Die Beanspruchung des Kapitals bei der Beeinflussung der Umgebung zugunsten der Unternehmung hängt sowohl von den Umständen, wie auch von den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers ab. In welchen Fällen man verhältnismäßig viel Kapital braucht, kann man nicht mit Bestimmtheit sagen. Jedenfalls braucht die Unternehmung viel Kapital für Reklame, wenn der Umsatz sehr groß ist und die Ware bis zu dem Konsumenten gelangt, um eine große Anzahl von Konsumenten zum Kauf dieser Artikel zu veranlassen, vor allem, wenn es sich um eine neue Ware handelt.

Wenn dagegen eine Unternehmung Waren herstellt, die nicht bis zum Verbraucher gelangen und die Unternehmung nicht übermäßig groß ist, so wird das für Umsatzzwecke erforderliche Kapital verhältnismäßig gering sein.

Die persönliche Fähigkeit drückt sich unter anderm in der Beurteilung der Umstände, in der Kenntnis der Kauf- und Verkaufsquellen, in der Art und Weise, die Menschen zu behandeln, sowie im Sprachreichtum und in der Sprachgewandtheit aus.

Nennen wir die Zusammensetzung des fertigen Betriebsproduktes mit der Verkaufskapazität und die sonstigen zum Verkauf gehörenden Mittel Verkaufskombination, die Kombination der persönlichen Kräfte mit dem Kapital zum Einkauf Einkaufskombination und beide zusammen Umsatzkombination, so haben wir folgende Einteilung:

Unternehmungskombination

Betriebskombination — Umsatzkombination

Kaufkombination — Verkaufskombination

Wir wollen der Einfachheit halber diese Worte durch Buchstaben ersetzen:

Unternehmungskombination	= Uk
Betriebskombination	= Bk
Umsatzkombination	= Usk
Kaufkombination	= Kk
Verkaufskombination	= Vk

Wenn wir vom Wert einer jeden Kombination sprechen, werden wir noch den Buchstaben: „w" hinzufügen und erhalten so Ukw, Bkw, Uskw, Kkw, Vkw.

Wir haben gesehen, daß sich der Wert der Uk nach dem Gewinnsatz bzw. Verlustsatz richtet.

Den Ukw von mehreren Unternehmungen können wir ins Verhältnis zueinander setzen. Er ist in zwei Hauptteile, in Bkw und Uskw, analysiert. Diese Analysierung gestattet uns nur, den Bkw der einen zum Bkw der anderen Unternehmung, wie auch den Uskw zum Uskw verschiedener Unternehmungen ins Verhältnis zu setzen.

Die Gegenüberstellung der Bkw oder Uskw bei Unternehmungen gleicher Art ist sehr leicht. Dagegen bietet die Gegenüberstellung der Bkw oder Uskw bei Unternehmungen, die verschiedene Artikel herstellen, Schwierigkeiten.

Wir wollen zeigen, wie man den Bkw vom Uskw streng auseinanderhalten kann, so daß die Gegenüberstellung der Bkw bzw. Uskw bei mehreren Unternehmungen ermöglicht wird. Wir beabsichtigen aber hier nicht auf Einzelheiten einzugehen, sondern wollen nur die Begriffe genau abgrenzen, damit man sich in den Einzelheiten selbst zurechtfinden kann.

Im Abschnitt 1 dieses Teiles kam Bkw nur bei der Herabsetzung der Kosten vor. Der Artikel war bestimmt, so daß ein neuer oder „vollkommenerer" Artikel nicht hergestellt werden konnte.

In Wirklichkeit aber hat der Betrieb nicht nur die Aufgabe, einen bestimmten Artikel mit möglichst geringen Kosten herzustellen, sondern es fällt ihm die Aufgabe zu, auch andere im technischen Sinne vollkommene Artikel anzufertigen. Dabei bekommt

der Betrieb keinesfalls ein Doppelgesicht. Der Zweck ist im Grunde genommen derselbe. Als Aufgabe bleibt für den Betrieb immer noch, die Kosten möglichst niedrig zu halten. Wenn aber der Betrieb nach vollkommenen Artikeln sucht, so wird der Wert derselben von der Uskw bestimmt, und der Betrieb hat auch hier die Aufgabe, diese Artikel mit möglichst geringen Kosten herzustellen. Diese Aufgabe erstreckt sich innerhalb der Unternehmung und greift so weit, bis das Gut zur Veräußerung fertig ist.

Es kann sein, daß zwei Unternehmungen dieselben Waren herstellen und dabei zu ganz verschiedenen Preisen verkaufen; sie werden auch niemals den gleichen Absatz haben, wenn sie auch die gleichen Preise haben sollten und sonst auch über das gleiche Kapital verfügten. Wenn aber die Bkw dieser Unternehmungen verglichen werden sollen, wird man dabei einzig und allein die Herstellungskosten, die auf eine und dieselbe Zahl von Warenstücken entfallen, zu vergleichen haben.

Wollen wir nun den Begriff des Bkw bei diesen Unternehmungen scharf abgrenzen, so nehmen wir an, daß alle Unternehmungen, die gleichen Uskw haben, d. h. daß sie zu demselben Preis kaufen und verkaufen und einen Absatz entsprechend der Kapitalgröße haben. Sie kaufen z. B. Waren B, alle zum selben Preis, und stellen Waren A her, welche sie wieder zum gleichen Preis verkaufen; jede Unternehmung hat dabei einen Umsatz entsprechend der Größe ihres Kapitals.

Je nachdem die Herstellungskosten und die sonstigen Betriebsunkosten innerhalb der Unternehmung klein oder groß sind, ist der Bkw bei diesen Unternehmungen groß oder klein. Wenn nun der Betriebskombinationswert im umgekehrten Verhältnis zu der Größe der Herstellungs- und der sonstigen Betriebsunkosten steht, so steht der Umsatzkombinationswert im geraden Verhältnis zu der Größe des Umsatzes, zu der Größe des Verkaufspreises und zu der Herabsetzung des Einkaufspreises.

Der Usk fällt die Aufgabe zu, einen möglichst geringen Kaufpreis und einen verhältnismäßig großen Verkaufspreis zu erlangen, sowie die Umsatzgeschwindigkeit der Waren zu erhöhen. Alle diese drei Momente werden beim Uskw in ein Verhältnis gebracht, aus dem der größte Erfolg entspringt.

Wenn auch bei den meisten Unternehmungen der möglichst geringe Preis beim Einkauf proportional zu der Umsatzgeschwindig-

keit der Waren steht, jedenfalls ihr nicht hinderlich ist, stehen manche Unternehmungen trotzdem vor der Aufgabe, die Einkaufspreise in solcher Höhe zu stellen, daß sie damit die gewünschte Quantität von Waren einkaufen können. Dies kommt vor allem bei den Tabakfirmen vor, die beim Einkaufen des Rohtabakes gegenseitig konkurrieren. Damit eine Unternehmung die gewünschte Quantität Tabak einkaufen kann, muß sie einen solchen Kaufpreis bieten, daß sie die Quantität trotz der Konkurrenz anschaffen kann. Diese Unternehmungen suchen nun die Umsatzgeschwindigkeit beim Einkaufen mit dem Einkaufspreis in einen harmonischen Zusammenhang zu bringen.

Bei den andern Unternehmungen dagegen, welche nicht direkt beim Einkauf konkurrieren, sondern nur beim Verkauf der Waren, fällt der Usk die Aufgabe zu, den Verkaufspreis der Umsatzgeschwindigkeit gegenüber harmonisch zu gestalten, um damit einen Gewinn zu erzielen.

Zur Abgrenzung des Uskw vom Bkw wird angenommen, daß der Bkw bei zwei Unternehmungen derselbe ist. Diese Unternehmungen kaufen z. B. B-Waren und stellen A-Waren her. Die Kosten zwischen Waren B und A werden als die gleichen angenommen, — die Kosten sind rein mengenmäßig aufzufassen, d. h. soviel Arbeiter, Waren usw. gleicher Qualität, die die eine Unternehmung für die Herstellung der A-Waren braucht, braucht auch die andere —, dagegen sind der Kaufpreis der B-Ware, der Verkaufspreis der A-Ware und die Absatzgeschwindigkeit verschieden.

Diese letzten Elemente bestimmen dann die Größe des Uskw; er hängt ab von der Größe der Umsatzgeschwindigkeit, von der Größe des Verkaufspreises des Artikels A und von der Minderung des Kaufpreises der gekauften Ware B.

Wir wollen den Fall durch Anwendung von Zahlen noch klarer demonstrieren.

Wie gesagt, beide Unternehmungen kaufen B-Ware und stellen A-Ware her. Der Einfachheit halber wollen wir annehmen, daß sie nur mit Maschinen arbeiten und so die Ware A ohne Beanspruchung anderer Elemente herstellen. Diese Vereinfachung machen wir deshalb, um über jeden Begriff Klarheit zu schaffen.

Da die Betriebskosten rein mengenmäßig bestimmt werden, müssen wir auch annehmen, daß die Unternehmungen nur mit einer Art von Gut arbeiten, weil sonst eine Gegenüberstellung von Mengen verschiedener Art und Qualität nicht leicht möglich wäre. Eine besondere Organisation ist in diesem Fall nicht erforderlich.

Es wird angenommen, daß jede Maschine täglich 10 Artikel herstellt.

Wenn nun beide Unternehmungen dieselbe Geldsumme besitzen, so bedeutet dies nicht, daß sie für dieselben Maschinen auch dieselbe Geldsumme zahlen müssen. Die eine kann für jede Maschine 900 Mk., die andere dagegen 1000 Mk. beim Einkaufen zahlen, so daß, wenn sie alle beide 10 000 Mk. haben, die erste Unternehmung damit 11 Maschinen kauft und ihr noch 100 Mk. für andere Zwecke bleiben, die zweite dagegen nur 10 einkaufen kann.

Nehmen wir nun an, daß die Unternehmung mit den 11 Maschinen jeden Tag 110 Warenstücke absetzen kann, das Stück zu 10 Mk., die andere dagegen nicht einmal 100 Stück, sondern nur 90 zu 9 Mk., so nimmt die erste Unternehmung täglich 1100 Mk., die zweite dagegen nur 810 Mk. ein, die erste hat dafür 900 Mk., die zweite 1000 Mk. ausgegeben. Der Unterschied von 290 Mk. an täglichen Einnahmen fließt einzig und allein aus der Umsatzkombination, er stellt den Uskw der ersten Unternehmung dem Uskw der zweiten Unternehmung gegenüber höher, denn der Bkw ist hier in allen beiden Unternehmungen der gleiche.

Die Einteilung des Unternehmungskombinationswertes in einen Betriebs- und Umsatzkombinationswert kann nun begrifflich scharf auseinandergehalten werden und uns bei der Untersuchung nicht nur Klarheit über den Wert der Unternehmung und über die Gewinnentstehung schaffen, sondern uns noch für andere Zwecke, z. B. bei der Frage der Konjunkturen, nicht geringe Dienste leisten.

Die Umsatzkombination haben wir in die Kombination des Kaufens und in die des Verkaufens eingeteilt, weil es wohl denkbar ist, daß die eine Unternehmung billiger oder teurer als die andere kaufen und dafür, trotz gleichen Umsatzes, im ersten Fall zu geringeren, im zweiten Fall zu höheren Preisen verkaufen kann.

So wäre es z. B. möglich, daß die obige Unternehmung, die die Maschinen billiger als die andere kaufen konnte, nicht den gleichen Absatz bzw. nicht den gleichen Verkaufspreis wie die andere erzielt. Darum teilen wir die Usk in Kk und Vk. Die erste Bezeichnung drückt die Kombination von verschiedenen Mitteln, die am Einkaufen teilnehmen, aus, die zweite wieder die Kombination von Waren und persönlichen Eigenschaften, welche beim Verkaufen in Betracht kommen.

Die Frage, ob Bkw gegenüber dem Uskw einen größeren, gleichen oder geringeren Wert im absoluten Sinne besitzt, findet in dieser Arbeit keine Beantwortung. Wir wollen aber eine inter-

essante Begegnung dieser beiden Kräfte nicht unerwähnt lassen, welche auf uns einen starken Eindruck gemacht hat.

Wir selbst haben diese Begegnung nicht miterlebt und können deshalb keine Verantwortung für die absolute Wahrheit übernehmen. Wir schildern den Vorfall kurz so, wie wir ihn in einer Darstellung der Lebensgeschichte Basil Zaharoffs[1]) gelesen haben.

Ein Ingenieur namens Maxim machte zu seiner Zeit eine ungewöhnliche Erfindung für Gewehre und reiste mit seinem Gewehr, um Aufträge zu bekommen. Unter anderen Schießproben fand auch eine in Wien statt, woran mehrere Persönlichkeiten des Kriegsministeriums und selbst der Kaiser teilnahmen.

Das Resultat der Schießprobe, sowohl in bezug auf die Schnelligkeit wie auch auf die Zielsicherheit, überraschte alle Anwesenden. Es erfolgten Glückwünsche allerseits, und man hielt das Gewehr für ein Wunderwerk, selbst der Konkurrent Basil Zaharoff konnte es nicht leugnen. Trotzalledem verstand er es aber, die Leute des Kriegsministeriums so weit zu seinen Gunsten zu beeinflussen, daß Maxim mit der warmen Gratulation und mit fast leeren Händen das Ministerium verließ. Nach langer Mühe soll er einen Auftrag auf nur 160 Gewehre bekommen haben.

Basil Zaharoff besorgte den Absatz der Nordfeld-gewehre, welche weit minderwertiger als die Maxim-Gewehre waren, wovon sich jeder überzeugen konnte. Zaharoff besaß aber neben dem Nordfeld-Gewehr eine andere, stärkere Waffe, mit der er seinen Konkurrenten erfolgreich bekämpfen konnte. Maxim hatte betriebstechnisch etwas Geniales geleistet, Basil Zaharoff war für den Absatz genial begabt und hatte Maxim indirekt beeinflußt, eine Fusion mit der Firma Nordfeld zu machen, wodurch Zaharoff seine geniale Begabung besser auswirken lassen konnte.

Die Niederlage Maxims in Wien, trotz des großen Erfolges bei der Schießprobe, machte auf uns einen großen Eindruck, denn man kann wohl einen großen Umsatz mit Modesachen erreichen, und man ist leicht imstande, Waren, deren wirtschaftliche Geeignetheit nicht klar im voraus festgestellt werden kann, anderen Waren gegenüber einen verhältnismäßig großen Absatz zu sichern, nicht aber bei Gewehren, die einen bestimmten und unveränderlichen Zweck haben und bei der Probe ihre Überlegenheit klar bewiesen.

---

[1]) Lewinsohn, Die Lebensgeschichte Sir Basil Zaharoffs.

Der Zweck des Gewehres war nicht dem Geschmack unterworfen und die Zweckmäßigkeit war bei der Probe überzeugend bewiesen worden. Die Höhe des Verkaufspreises machte für die Auftragserteilung keine Schwierigkeiten. Maxim konnte nur deswegen keinen Auftrag bekommen, weil Zaharoff die Kunst besaß, die Leute des Kriegsministeriums zu überzeugen, daß es unmöglich sei, ein solches Gewehr für militärische Zwecke zu verwenden.

Das Gewehr, behauptete er, könne erstens nicht fabrikmäßig hergestellt und zweitens nur von Maxim allein in Anwendung gebracht werden. Es sei daher ein Wunderwerk und passe wohl in einen Zirkus, nicht aber für Militärzwecke.

Wir wollen uns jetzt mit der Frage befassen, ob Unternehmungen von verschiedenen Kombinationswerten doch den gleichen Wert in einem Zeitpunkt haben können. Die Beantwortung dieser Frage im theoretischen Sinne ist sehr wichtig, weil wir sonst auch nicht verschiedene Kombinationswerte bei einer und derselben Unternehmung ins Verhältnis setzen können.

Diese Frage scheint auf den ersten Blick sehr einfach zu sein, bei näherer Betrachtung tauchen jedoch Bedenken auf, die wir genau ins Auge fassen müssen, um jeden möglichen Zweifel zu beseitigen.

Nehmen wir nun zwei Unternehmungen an, von denen die eine einen Gewinn von jährlich 20%, die andere dagegen weder Gewinn noch Verlust hat. Wir wollen untersuchen, ob diese Unternehmungen trotz ihrer ungleichen Ukw doch den gleichen Unternehmungswert an irgendeinem Zeitpunkt haben können.

Man wird sagen, und zwar nicht ganz mit Unrecht, dies sei nicht möglich, denn auf längere Zeit vermehrt die eine Unternehmung ihren Wert sehr, der Wert der anderen Unternehmung dagegen bleibt für immer der gleiche; es handelt sich deshalb um zwei Vorgänge ungleicher Natur, die nicht miteinander verglichen werden dürfen. Es liegt doch nicht derselbe Vorgang vor, wenn beide Unternehmungen mit 100 000 Mk. anfangen und die eine nach 10 Jahren 616 870 Mk., die andere dagegen immer noch 100 000 Mk. hat. Der Wert der einen wächst fortwährend, der der andern dagegen bleibt stehen, die Vorgänge sind also unvergleichlich.

Wir sagen nicht, daß diese Bedenken in der Weise vorgebracht

unrichtig sind. Dürfen wir aber die Uw dieser Unternehmungen nicht miteinander vergleichen, so wird man daraus den Schluß ziehen müssen, daß wir rein theoretisch den Gewinn bzw. Verlust nicht erfassen können, wenn sich bei derselben Unternehmung der Ukw ändert; denn in diesem Fall dürfen wir auch nicht den ersten Unternehmungswert in ein Verhältnis zum zweiten bringen. Wenn im ersten Fall der Kombinationswert einer Unternehmung auf dem neutralen Punkt liegt, d. h. die Unternehmung weder Gewinn noch Verlust zeigt und im zweiten Fall der Ukw auf 20% steigt, so dürfen wir den neuen Unternehmungswert mit dem alten nicht vergleichen. In dem Moment also, in dem der Ukw geändert wird, dürfen wir den neuen Wert der Unternehmung dem alten nicht gegenüberstellen.

Dies ist jedoch falsch. Würde man annehmen, daß zwei Unternehmungen vorliegen, von denen die eine jahraus jahrein weder Gewinn noch Verlust hat, die andere dagegen für immer jährlich 20% Gewinn erzielte, so würde man den Wert der einen Unternehmung dem Wert der anderen nicht gegenüberstellen können, oder man müßte den Wert der einen der anderen gegenüber als unendlich groß darstellen.

In Wirklichkeit ist aber jeder Wert an Zeit und Ort gebunden, die Größe desselben hängt mit einem Zeitpunkt zusammen, und deswegen sind die obigen Bedenken, wenn sie auch zutreffend zu sein scheinen, der Wirklichkeit fremd.

Wenn zwei Unternehmungen verschiedene Kombinationswerte haben, so können sie zu irgendeinem Zeitpunkt den gleichen Unternehmungswert haben und können deshalb auch einander gegenübergestellt werden, weil der Unternehmungswert und überhaupt jeder Wert an seine Zeit gebunden ist; wie es später sein wird, kann nicht gesagt werden. Besitzt die eine Unternehmung beispielsweise 10 000 Mk. und hat einen Kombinationswert von (1,2) als Faktor dargestellt, die andere dagegen 12 000 Mk. mit einem Kombinationswert von (1), so haben sie zu diesem Zeitpunkt den gleichen Unternehmungswert

die erste 10 000 mal 1,2 = 12 000
die zweite 12 000 mal 1 = 12 000.

Wie es später sein wird, wissen wir nicht. Es kann sein, daß bei der zweiten Unternehmung der Kombinationswert auf 1,3 steigt oder auch auf 0,5 fällt, die zukünftigen Schwankungen können in der Frage des Unternehmungswertes keine Berücksichtigung

finden, weil das Wesen des Wertes mit der Ewigkeit bzw. Dauerhaftigkeit nichts zu tun hat, er steigt und fällt mit der Zeit genau so, wie jeder andere Organismus mit der Zeit an Kraft zu- und abnimmt.

Der Unternehmungswert kann also bei zwei Unternehmungen der gleiche sein, braucht es aber nicht zu sein, wenn beide Unternehmungen die gleichen Maschinen bzw. dieselbe Geldsumme besitzen. Darüber entscheidet nur der Wert der Unternehmung als solcher, d. h. der Wert aller Produktionsmittel als Einheit zusammengefaßt.

Man könnte über diese Frage, wenn man vor allem die Ermittlung des Gewinnes vor Augen hat, vieles schreiben, z. B. wie man bei neuen Erfindungen und Änderungen der Umstände den Unternehmungswert in einzelnen Fällen bilanzmäßig ermitteln könnte, wir können aber auf diese Fragen nicht eingehen, weil wir in dieser Arbeit einen anderen Zweck verfolgen.

Aus den letzten Ausführungen hat sich ergeben, daß der Wert der Unternehmungen nur im ganzen zu betrachten ist und daß der Wert einer jeden Unternehmung seinem Wesen nach für einen gewissen Zeitpunkt gilt. Der heutige Wert der Unternehmung kann daher nicht von dem Wert abhängig gemacht werden, den die Unternehmung in Zukunft haben wird.

Der Fall liegt genau so, als wenn sich heute jemand wiegen läßt und sieht, daß er 75 kg wiegt; bei der Feststellung seines Gewichtes kann er nicht in Betracht ziehen, wieviel er im nächsten Jahr wiegen wird. Wollte er sein heutiges Gewicht von dem zukünftigen abhängig machen, so wäre das ein Unding; es wäre genau so, als wenn er seinen jetzigen Gesundheitszustand von dem zukünftigen abhängig machen und daraus den Schluß ziehen würde, niemals gesund gewesen zu sein, weil er zum Schluß doch als kranker Mensch sterben würde, oder gar, weil er einmal sterben würde, auch niemals gelebt hat.

Wir wissen wohl, daß der Wert einer Maschine, einer Erfindung, niemals rückwärts, sondern vorwärtsschauend bestimmt wird und groß oder klein ist, je nachdem der voraussichtliche Wert groß oder klein ist. Und wenn der Wert der Maschine oder der Erfindung, einzeln betrachtet, diesem Gesetz unterliegt, so ist auch der Wert der Unternehmung demselben Gesetz unterworfen; trotzdem darf man aber nicht die Zukunft heranziehen, weil der Wert

der Maschine oder der Erfindung wohl durch den voraussichtlichen Wert der damit erzeugten Ware bestimmt wird, voraussichtlicher Wert ist aber der jetzige und niemals der zukünftige; er ist der Wert, den man der Maschine heute beilegt. Deswegen hängt der Wert der Unternehmung mit Zeit und Ort zusammen und hat mit dem zukünftigen Wert nichts zu tun.

Aus diesem Grunde können wir die verbreitete Auffassung, daß der Wert der Unternehmung den zukünftigen Gewinnen der Unternehmung einschließlich des Enderlöses diskontiert auf heute gleich sei, nicht akzeptieren.

So schreibt z. B. Schmalenbach: Dynamische Bilanz, 4. Aufl., S. 101: „Der Wert dieser in einer Unternehmung verbundenen Gütermasse richtet sich nach den zukünftigen Gewinnen; genau ausgedrückt ist er gleich der Summe aller dieser Gewinne, einschließlich der bei der Liquidation sich ergebenden Erlöse; alle Gewinne und Erlöse diskontiert auf heute. Unterstellt man, daß, um die ohne Einfluß auf unsere Deduktion wirkenden Besonderheiten auszuschalten, der Zinsfuß ein gleicher bleibe, so ist der Wert der Unternehmung bei Gewinnen von G_1, G_2, G_3, G_4 . . . und G_n, einem Erlöse von E und einem Zinsfuß von z %:

$$\frac{G_1}{1{,}0\,z}+\frac{G_2}{1{,}0\,z^2}+\frac{G_3}{1{,}0\,z^3}+\frac{G_4}{1{,}0\,z^4}+\ldots\ldots+\frac{G_4}{1{,}0\,z^n}+\frac{E}{1{,}0\,z^n}.“$$

Man sagt z. B., wenn eine Unternehmung mit 10 000 Mk. anfängt, im ersten Jahr 2000 Mk., im zweiten 2500 Mk., im dritten 2880 Mk. Gewinn und zum Schluß des dritten Jahres noch einen Erlös von 10 000 Mk. hat, so ist der heutige Wert der Unternehmung bei einem Zinsfuß von 10%:

$$\left(\frac{2000}{1{,}1}+\frac{2500}{1{,}21}+\frac{2880}{1{,}331}+\frac{10000}{1{,}331}\right).$$

Hat aber die Unternehmung jedes Jahr 10% Gewinn und beträgt der Zinsfuß ebenfalls 10%, so ist sie genau so zu betrachten wie eine Geldsumme, die mit 10% jährlich verzinst wird. Und so beträgt der heutige Wert der Unternehmung 10 000 Mk.; wenn die Unternehmung dagegen weniger als 10% Gewinn jährlich erlangt, so ist ihr heutiger Wert kleiner als 10 000 Mk.

Auf den ersten Blick scheint diese Auffassung durchaus richtig zu sein, weil sie mit dem übereinstimmt, was im Falle eines Wechsels bzw. einer verzinslichen Geldsumme geschieht, so daß man sich auch für den Fall des Unternehmungswertes leicht überzeugen läßt.

Wir könnten zahlreiche Beispiele erwähnen, die die Unrichtigkeit dieser Auffassung beweisen, begnügen uns aber mit den wichtigsten und hoffen, daß niemand den Versuch machen wird, diese Auffassung der Diskontierung weiter wissenschaftlich aufrechtzuerhalten.

Nehmen wir an, daß eine Unternehmung mit 100 000 Mk. beginnt, 20 Jahre lang besteht und in jedem Jahr weder Verlust noch Gewinn hat, so daß sie in jedem Jahr Null Gewinn hat. Nach der Beendigung des 20. Jahres verliert die Unternehmung auf einmal alles, indem der Enderlös auch Null ist.

Wie gesagt, die Unternehmung fängt mit 100 000 Mk. an, und zwar in bar. Nach Beendigung eines jeden Jahres hat sie auch alles in bar, und zwar am Ende eines jeden Jahres 19 Jahre lang 100 000 Mk. Geldwertschwankungen gibt es nicht, so daß man nach der Schmalenbachschen Auffassung behaupten könnte, die Unternehmung hat weder Verlust noch Gewinn.

Der Zinsfuß beträgt für alle Jahre 10%; wir diskontieren jede Null, d. h. die Null am Ende des ersten Jahres auf heute, die Null am Ende des zweiten Jahres usw. auf heute und erhalten:

$$\frac{0}{1{,}1}+\frac{0}{1{,}1^2}+\frac{0}{1{,}1^3}+\frac{0}{1{,}1^4}+\ldots\ldots\frac{0}{1{,}1^{20}}+\frac{0}{1{,}1^{20}}.$$

Wir haben diese Nullen zu diskontieren und stellen fest, daß der Wert der Unternehmung heute Null ist, weil jede Diskontierung von Null immer Null gibt.

Wir sehen, daß der Wert der Unternehmung am Anfang wie am Ende eines jeden Jahres und zum Schluß Null ist. Dies dürfte aber nicht sein, denn wenn dieselbe Unternehmung in jedem Jahr 10% Gewinn aufweisen würde, so hätte sie nach 20 Jahren einen Wert von 672 670 Mk. und ihr heutiger Wert wäre nach dem Diskontierungsgedanken nicht 672 670, sondern bei einem Diskont von 10% nur 100 000 Mk.

Würde der Diskont mehr betragen, so würde der heutige Wert der Unternehmung entsprechend geringer sein. In dem obigen Fall aber spielt die Größe des Diskontsatzes wie auch der Zeitraum keine Rolle, der Wert der Unternehmung ist sowohl am Anfang wie am Schluß Null.

Dieser Fall schmeichelt jedoch im Verhältnis zu anderen der Unrichtigkeit des Gedankens, denn wir kommen bei der Anwendung des Gedankens der Diskontierung zu Resultaten fataler Natur.

Wir möchten nicht unerwähnt lassen, daß der Gedanke auch an sich schon unhaltbar ist, wenn behauptet wird, daß jeder Jahresgewinn einzeln auf heute diskontiert wird und nicht der Totalgewinn einschließlich des Enderlöses der Unternehmung oder, was dasselbe ist, der Endwert der Unternehmung.

Nach der Auffassung Schmalenbachs ist der Wert einer Unternehmung, die im ersten Jahr einen Gewinn von, sagen wir, 200 000 Mk. und dann 10 Jahre lang, bis sie aufgelöst wird, weder Verlust noch Gewinn hat, größer, als wenn der Gewinn von 200 000 Mk. im letzten Jahr entstehen würde. In dem ersten Fall wird der Gewinn von 200 000 Mk. auf ein Jahr, im zweiten Fall auf 10 Jahre diskontiert, so daß sich im ersten Fall ein größerer Wert der Unternehmung als im zweiten ergibt.

Wenn es sich nicht um den zukünftigen Endgewinn handelt, sondern dabei noch das Wann, d. h. wann der Einzelgewinn (Teilgewinn) entstanden ist, eine Rolle spielt, eliminiert schon dieses Wann die einzige Rolle, die hier die Zukunft spielt. Durch die Unterscheidung von Zeitgewinnen, nach welcher der Gewinn nach einem Jahr der Unternehmung einen größeren Wert gibt, als wenn er nach 5 oder 10 usw. Jahren entstehen würde — und inzwischen sich weder Gewinn noch Verlust ergeben hätte —, wird der Wert der Unternehmung nicht mehr von der Zukunft allein abhängig gemacht, sondern je mehr sich die einzelnen Gewinne der Gegenwart nähern, desto größer ist der Unternehmungswert; dieser Gedanke schaut also sowohl in die Zukunft, wie auch in die Gegenwart.

Wäre der Gewinn, der sich nach einem Jahr ergibt, auf ein Jahr zu diskontieren, so würde der Gewinn, der sich nach einem Monat ergibt, auch auf einen Monat zu diskontieren sein und der morgige auf heute, während man den heutigen Gewinn einfach zu dem heutigen Unternehmungswert addieren müßte.

Addiert man den heutigen Gewinn zum Gegenwartswert der Unternehmung und ist andrerseits der heutige Gewinn ein Teil des heutigen Unternehmungswertes, indem er sich aus der Gegenüberstellung des heutigen zum alten Unternehmungswert ergibt, so kann man den Gegenwartswert der Unternehmung nicht als unbekannt hinstellen und ihn aus den zukünftigen Gewinnen ermitteln wollen.

Fahren wir aber fort, die Formel in anderen Fällen anzuwenden.

Wir nehmen eine Unternehmung an, welche am Ende des ersten Jahres einen Verlust von 11 000 Mk., am Ende des zweiten Jahres einen Verlust von 12 100, im dritten Jahr 13 310, im vierten 14 641, im fünften 16 105,10 und einen Enderlös von 80 525,50 Mk. hat.

Wir wenden die Formel von Schmalenbach zur Feststellung des heutigen Unternehmungswertes an:

$$\frac{-11000}{1{,}1} + \frac{-12100}{1{,}1^2} + \frac{-13310}{1{,}1^3} + \frac{-14641}{1{,}1^4} + \frac{-16105{,}10}{1{,}1^5} = -50000$$

$$-50000 + \frac{80525{,}50}{1{,}1^5} = -50000 + 50000 = \mathbf{0}.$$

Der Wert der Unternehmung soll heute gleich Null sein. Wir wollen jetzt wissen, welches der Wert der Unternehmung am Ende des ersten, des zweiten, des dritten, vierten und des letzten Jahres ist.

Am Ende des ersten Jahres ist der Wert der Unternehmung:

$$\frac{-12100}{1{,}1} + \frac{-13310}{1{,}1^2} + \frac{-14641}{1{,}1^3} + \frac{-16105{,}10}{1{,}1^4} + \frac{80525{,}50}{1{,}1^4} =$$

$$(-11000) + (-11000) + (-11000) + (-11000) + 55000 = \mathbf{11000},$$

am Ende des zweiten:

$$\frac{-13310}{1{,}1} + \frac{-14641}{1{,}1^2} + \frac{-16105{,}10}{1{,}1^3} + \frac{80525{,}50}{1{,}1^3} =$$

$$-12100 \quad -12100 \quad -12100 \quad +60500 \quad = \mathbf{24200},$$

des dritten: $-13310 \cdot 2 = -26620 + 66550 = \mathbf{39930},$

des vierten: $73205 - 14641 = \mathbf{58564}$

und zum Schluß: **80 525,50.**

Die Unternehmung hatte am Anfang einen Null-Wert, und ohne daß ihr von außen etwas hinzugefügt wird, hat sie am Ende des ersten Jahres 11 000 Mk. Unternehmungswert und dabei hat sie keinen Gewinn, sondern einen Verlust von ebenfalls 11 000 Mk. erlitten! Sie verliert im zweiten Jahr 12 100, im dritten 13 310, im vierten 14 641, im fünften 16 105,10 und dabei wächst ihr Unternehmungswert vom Null-Wert zu 80 525,50 Mk. hinauf! Der Wert der Unternehmung wächst also auch dann, wenn sie verliert, und zwar ohne daß von außen etwas hinzugefügt wird!

Man wundert sich, wie es möglich ist, daß solche Behauptungen der Rückdiskontierung der zukünftigen Jahresgewinne und des Enderlöses in einer Wirtschaftswissenschaft existieren können.

Es ist jedoch leicht möglich, wenn man Untersuchungen auf ganz neuen Gebieten anstellt, daß man neben guten Leistungen auch grobe Fehler begeht, weil man seine ganze Aufmerksamkeit nach einer Richtung hinlenkt.

Die Betriebswirte werden aber rückständig bleiben, wenn sie ihre Untersuchungen vom Gedanken der bilanzmäßigen Feststellung des Gewinnes bzw. des Unternehmungswertes (Vermögen der Unternehmung) anstellen; die Mathematik leistet uns schon alles, was wir hier und da brauchen, die Hauptsache ist, daß man sie richtig anwenden kann. Wir brauchen uns nicht so sehr mit der Frage zu befassen, wie der Gewinn bzw. das Vermögen der Unternehmung bilanzmäßig ermittelt werden kann, als mit der Frage, was eigentlich Gewinn und Wert der Unternehmung ist. Wir müssen erst den Begriff und das Wesen derselben gründlich erklären, das übrige ergibt sich dann schon ziemlich von selbst. Die Mathematik bzw. die Buchhaltung sind hier immer Hilfsmittel, aber nicht der Zweck der Untersuchung. Diese technischen Fächer stellen sozusagen das Gewehr bei der Jagd, aber nicht die Jägerkenntnisse dar; man muß vor allem wissen, auf was man schießen soll und nicht das Gewehr gegen die Steine oder gegen sich selbst richten.

Woran liegt nun der Fehler, der uns zu dem sonderbaren Resultat geführt hat, daß eine Unternehmung einen Null-Wert hat, der im Laufe der Zeit wächst und sie dabei statt Gewinne Verluste hat?

Man wird sagen, wir dürfen nicht die negativen, sondern nur die positiven Gewinne berücksichtigen. Wenn aber die negativen Gewinne nicht berücksichtigt werden dürfen, so dürfen es die positiven auch nicht, sondern nur der Enderlös, der Wert der Unternehmung am Tage der Auflösung.

Der Fehler dieser Auffassung liegt vor allem darin, daß der Jahresgewinn bzw. Verlust ebenso wie der Gesamtgewinn wie auch Gesamtverlust den Anfangs- und Endwert der Unternehmung als bekannt vorausgesetzt; es ist daher widersinnig, das als bekannt Vorausgesetzte, um überhaupt vom Gewinn bzw. Verlust sprechen zu können, durch den Gewinn ermitteln zu wollen.

Wenn wir z. B. sagen, die Unternehmung hat 5 Jahre lang jährlich 10 000 Mk. Verlust und zum Schluß besitzt sie noch 50 000 Mk., so sagen wir schon damit, daß der Wert der Unternehmung am Anfang 100 000 Mk. und nicht Null beträgt. Er beträgt am Anfang des ersten Jahres 100 000 Mk., am Ende desselben 90 000 Mk., am Ende des zweiten 80 000 Mk., des dritten 70 000 Mk., des vierten 60 000 Mk. und am Ende des fünften 50 000 Mk.

Fahren wir jetzt fort.

Wir haben festgestellt, daß man, um vom zukünftigen Gewinn bzw. Verlust überhaupt sprechen zu können, den heutigen und den zukünftigen Unternehmungswert wissen muß. Man wird daher sagen können, daß wir niemals die zukünftigen Gewinne und den Enderlös auf heute diskontieren, sondern den Endwert der Unternehmung, und dieser setzt keinesfalls den heutigen Wert der Unternehmung als bekannt voraus.

Der heutige Unternehmungswert hängt nun vom Endwert der Unternehmung ab. Beträgt z. B. der Wert der Unternehmung am Tage der Auflösung 100 000 Mk., so werden wir ihn auf heute diskontieren.

Die Einwände, die man in Anbetracht des Zinsfußes vorbringen könnte, lassen wir hier unberücksichtigt. Klar ist aber eines, daß der Zinsfuß niemals innerhalb der einzelnen Unternehmungen zu suchen ist — er würde dann bei verschiedenen Unternehmungen verschieden sein —, sondern nur außerhalb derselben, weil wir ihn sonst vom Gewinn der in Frage kommenden Unternehmung abhängig machen müßten und uns so in einem Kreislauf bewegen würden. Der Zinsfuß ist außerhalb der einzelnen Unternehmungen zu suchen, und wir nehmen ihn der Einfachheit halber als für alle Jahre konstant. an.

Wenn eine Unternehmung mit 1 Million Mk. anfängt und auf Jahre hinaus dieselbe Geldsumme hat, zum Schluß aber alles verliert, so ist ihr heutiger Wert Null, trotzdem sie heute 1 Million Mk. besitzt. In dem Fall war ihr Unternehmungswert auch zu jeder Zeit Null, so daß der Gedanke der Diskontierung des Endwertes der Unternehmung hier keine Geltung findet.

Wenn der Wert dagegen bei Auflösung der Unternehmung nach 10 Jahren 252 000 Mk. beträgt, so ist ihr heutiger Wert nicht ebenso groß, sondern viel geringer; es kommt immer auf den Zinsfuß bei der Diskontierung des Endwertes von 252 000 Mk. an. Ist der Zinsfuß groß, so ist die Differenz des heutigen zum Endwert der Unternehmung entsprechend groß, ist der Zinsfuß klein, so ist die Differenz entsprechend klein. Immer aber besteht eine gewisse Differenz zwischen dem heutigen und dem Endwert der Unternehmung.

Wenn aber der Endwert Null ist, so besteht keine Differenz vom jetzigen zum Endwert. Die Größe des Zinsfußes und die Zeit spielen in diesem Fall keine Rolle mehr. Die Unternehmung kann heute Millionen Mark besitzen, wenn sie zum Schluß keinen Pfennig

hat — selbstverständlich ohne daß ihr inzwischen etwas weggenommen wird —, so ist ihr heutiger Wert auch Null. Man diskontiert in diesem Fall immer den Endwert und bekommt dadurch den heutigen Wert. Der unbekannte ist daher immer der heutige Wert, der bekannte der Endwert der Unternehmung.

Wenn der Gedanke der Diskontierung keine Geltung findet im Fall der Endwert Null ist, so findet er eine Geltung, wenn der Endwert Minus ist. Wenn eine Unternehmung mit — 252 000 Mk. endet, so ist ihr heutiger Wert nicht — 252 000 Mk., sondern vielleicht — 100 000 Mk. oder auch — 150 000 Mk., je nach dem Zinsfuß und dem Zeitraum, der zugrunde liegt.

Lächerlich erscheint der Gedanke der Diskontierung des Endwertes, wenn die Unternehmung z. B. mit einer Million Mk. anfängt und zum Schluß nur 1 Mk. hat; ihr Unternehmungswert wäre dann am Anfang der Periode vielleicht 1 oder $^1/_{10}$ Pfennig. Oder wenn dieselbe Unternehmung mit Millionen Mark anfängt und sie jahrelang besitzt, zum Schluß aber einen Wert von — 1 Mk. hat; ihr heutiger Wert ist nicht 1 Million Mk., sondern vielleicht — $^1/_{20}$ Pfg.! Wir stellen folgende Frage, die in den obigen Ausführungen schon mehrmals ihre Beantwortung gefunden hat: Eine Unternehmung fängt mit 1 Million Mk. an, zum Schluß hat sie 252 000 Mk., wieviel hat sie im ganzen verloren?

Man wird sagen, die Frage ist kinderleicht, die Unternehmung hat 1 000 000 — 252 000 Mk. verloren. Das ist aber nach dem Gedanken der Diskontierung falsch. Im Gegenteil, die Unternehmung hat gewonnen, und zwar 152 000 Mk., wenn ein Zeitraum von 10 Jahren und ein Zinsfuß von 10% angenommen werden. Die Unternehmung hat gewonnen, weil der Anfangswert der Unternehmung unbekannt ist, wir erfahren ihn durch das Diskontieren des Endwertes, der 252 000 Mk. beträgt. Wir diskontieren nun den Wert von 252 000 Mk. auf heute und sehen, daß der heutige Unternehmungswert 100 000 Mk. beträgt. Wenn der heutige Unternehmungswert 100 000 Mk. beträgt und nach 10 Jahren 252 000 Mk., so ist es klar, daß die Unternehmung 152 000 Mk. gewonnen hat.

Es liegt in dem Gedanken der Diskontierung, daß die Unternehmung immer gewinnt, wenn ihr Endwert ein Plus darstellt. Genau so, wie der Preis eines Wechsels, der nach 10 Jahren 252 000 Mark beträgt, bei einem Zinsfuß von 10% heute 100 000 Mk. ist und die Differenz von 152 000 Mk. das Plus bedeutet, das in der Zwischenzeit entstanden ist, so ist auch der Unternehmungswert

heute 100 000 Mk., wenn der Endwert unter Zugrundelegung eines Zinsfußes von 10% nach 10 Jahren 252 000 Mk. beträgt; das während dieser Zeit entstandene Wert-Plus ist der Gewinn der Unternehmung.

Den Anfangswert der Unternehmung kennen wir nicht. Wir stellen ihn durch die Diskontierung des Endwertes fest und sehen, daß er 100 000 Mk. beträgt. Etwas anderes als dies können wir für den Unternehmungswert nicht wissen.

Wendet man aber ein, wir wissen, daß die Unternehmung am Anfang 1 000 000 Mk. hatte, und wird dieser Betrag bei der Feststellung des Verlustes bzw. Gewinnes zugrunde gelegt, so ist es unbegreiflich, wozu dann die Diskontierung dienen soll. Wir können den Anfangswert nicht erst als unbekannt voraussetzen, ihn aber zugleich als bekannt ansehen.

Falls die Unternehmung mit einem negativen Wert endet, so liegt der Anfangswert dem positiven Wert näher und daher ist dieser größer als der Endwert. Ganz und gar das Gegenteil tritt ein, wenn der Wert der Unternehmung positiv ist.

Wir glauben nicht, daß es lohnend ist, sich länger mit dem Gedanken der Diskontierung des Endwertes der Unternehmung zu befassen. Wir möchten abschließend sagen, daß, wenn man zugibt, daß der Wert bzw. der Preis eines jeden Objektes an Zeit und Ort gebunden ist und der Begriff des Wertes und Preises deshalb den Begriff der Dauerhaftigkeit nicht enthält, man dann den heutigen Wert niemals durch den zukünftigen ermitteln darf. Dies widerspricht dem, was wir beim Begriff des Wertes festgestellt haben. Entweder ist der Wert an Zeit und Ort gebunden und somit auch in seiner Zeit und an seinem Ort denkbar oder nicht. Man kann nicht behaupten, der Wert hängt mit Ort und Zeit zusammen und ihn zugleich durch das Diskontieren der zukünftigen Werte ermitteln wollen. Der heutige Wert kann niemals durch den künftigen wie auch nicht der künftige durch den heutigen gewonnen werden.

III. Darstellung und Kritik der Gewinntheorien.

In diesem Abschnitt werden die Betriebswirte, die sich mehr mit der Ermittlung des Gewinnes befassen, nicht berücksichtigt, weil wir lediglich die Theorien, die sich mit der Entstehung des Gewinnes befassen, besprechen wollen.

Bei der Erklärung des Begriffes und Wesens des Unternehmungsgewinnes haben wir erst einen kritischen Teil vorangeschickt und dadurch jede Auffassung kennengelernt. Dort ist es uns gelungen, der Kritik einen rein sachlichen Charakter zu geben, indem wir jeden denkbaren Standpunkt zur Kritik heranzogen und nicht die persönliche Auffassung eines jeden Autors zur Darstellung brachten. Dies haben wir vor allem auch deshalb getan, weil die Betriebswirte bei der Frage des Gewinnes mehr die Ermittlung des Gewinnes auf Grund des Rechnungswesens als den eigentlichen Gewinnbegriff vor Augen haben.

Diese Darstellungsmethode hat auch den Vorteil, daß wir niemand aus irgendwelchem Mißverständnis Unrecht tun können, denn wir haben es niemals direkt mit der Auffassung eines Autors zu tun, sondern mit Standpunkten überhaupt.

Bei den Theorien dagegen, die sich mit der Frage der Entstehung des Gewinnes befassen, ist es weder ratsam noch gut möglich, von der Darstellung der Theorie eines einzelnen Autors abzusehen und rein abstrakt Standpunkte aufzustellen.

Der Nachteil ist dabei nur der, daß sich Autoren persönlich angegriffen fühlen könnten, was zu unseren Ungunsten ausfallen würde. Wir treiben jedenfalls keine Politik, sondern äußern offen und klar unsere Auffassung über eine jede Ansicht. Wir sind der Meinung, daß derjenige, der Wissenschaft treibt, nicht gleichzeitig Politik treiben darf.

Es wäre ziemlich unmöglich und für den Leser dieser Arbeit mühsam, wenn wir sämtliche Auffassungen über die Gewinnentstehung zur Darstellung bringen wollten. Autoren, denen keine

weitere Bedeutung beigelegt wurde, bleiben hier unberücksichtigt, ebenfalls solche, die bis zum Überdruß kritisiert worden sind.

Dieser Teil soll nur dem Zweck dienen, dem Leser ein Bild über die fremden Auffassungen zu geben, so daß man sie auch als Einleitung und Prüfstein unseres Standpunktes und unserer Untersuchungsmethode anwenden kann. Es soll auch jeden Leser, der kein anderes Buch über wirtschaftliche Probleme gelesen hat, in den Stand setzen, selbst ein Urteil darüber abgeben zu können. Unser Standpunkt tritt, was die Gewinnentstehung betrifft, bei der Kritik fast nicht zutage, und die Kritik kann als immanent angesehen werden.

Zuerst lassen wir den berühmten Klassiker Ricardo zu Worte kommen.

Ricardo[1]) stellt in den Mittelpunkt der Sozialökonomie den Wert, und von hier aus werden alle anderen Probleme erklärt. Von der Werttheorie hängt die Erklärung des Lohnes, des Profites und der Bodenrente ab.

Wenn wir daher den Standpunkt Ricardos bezüglich des Gewinnes darstellen wollen, so sehen wir uns genötigt, den Gewinn im Zusammenhang mit seiner Werttheorie zu behandeln.

Nach Ricardo haben die Gegenstände einen Tausch- und einen Gebrauchswert. Luft, Wasser u. dgl. haben zwar einen hohen Gebrauchs-, aber keinen Tauschwert.

„Sind Güter nützlich, so leiten sie ihren Tauschwert von zwei Quellen her: Von ihrer Seltenheit und von der Arbeitsmenge, die man zu ihrer Erlangung benötigt" (S. 10, Abs. 2).

Der Wert der Gegenstände, die nützlich und nicht beliebig vermehrbar sind, wird durch ihre Seltenheit bestimmt. „Keine Arbeit kann die Quantität solcher Güter vermehren und darum kann ihr Wert nicht durch eine vermehrte Zufuhr herabgesetzt werden" (S. 10, Abs. 3). Diese Güter bilden nach der Ansicht Ricardos „einen sehr kleinen Teil der Gütermasse, die täglich auf dem Markt ausgetauscht werden". Mit dieser Behauptung stellt er sie zurück und untersucht das Gesetz der Wertbildung bei diesen Gütern nicht näher, sondern versucht klarzulegen, wie der Wert der durch Arbeit beliebig vermehrbaren Güter gebildet wird.

Der Wert dieser Güter sollte nach dem bisher Gesagten Ricardos wohl durch ihre relative Seltenheit bestimmt werden,

[1]) Ricardo, Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteurung.

da sie aber durch die Arbeit beliebig vermehrt werden können, so läuft der Wert parallel zu dem Aufwand an Arbeitsmenge. Die aufgewendete Arbeitsmenge allein bestimmt jetzt den Wert dieser Güter. Es mag nun sein, daß Ricardo einsieht, daß die Nachfrage dem Angebot gegenüber gemessen den Wert dieser Güter bestimmt, aber er kann sich für die Erklärung des wirtschaftlichen Mechanismus damit nicht begnügen. Er sieht, daß hinter dem Angebot und der Nachfrage die Arbeitsmenge steht, die nach seiner Auffassung ziemlich alles reguliert, und von hier aus will er die wirtschaftlichen Vorgänge erklären.

Nachdem Ricardo angenommen hat, daß die aufgewendete Arbeitsmenge zur Erlangung eines jeden beliebig vermehrbaren Gutes den Wert desselben bestimmt und uns die elementare Erfahrung lehrt, daß zwei verschiedene Güter, die genau denselben Aufwand an „Arbeitsmenge" gekostet haben, nicht den gleichen Wert zu haben brauchen, sondern daß er wie 1 : 3 oder auch wie 1 : 5 stehen kann, teilt er die verschiedenen Arbeitsarten in Qualitäten ein. Er unterscheidet deshalb zahlreiche Qualitäten von Arbeit, so daß die Menge der einen nicht der Menge der anderen gleichzustellen ist.

Das Absurde dabei liegt aber darin, daß die Qualität der Arbeit nicht Sache der Arbeit selbst, ihr nicht immanent und daher von Zeit und Ort unabhängig ist, sondern der Markt entscheidet über die Qualität einer jeden Arbeit und diese Entscheidung ist von Zeit und Ort abhängig. Ricardo selbst sieht ein, daß die Qualität der Arbeit nicht Sache derselben ist und schreibt folgendes darüber (S. 19): „Die Wertschätzung, in der verschiedene Qualitäten von Arbeit stehen, wird auf dem Markt[1]) bald mit genügender Genauigkeit für alle praktischen Zwecke bestimmt und hängt viel ab von der verhältnismäßigen Geschicklichkeit des Arbeiters und der Intensität der geleisteten Arbeit. Ist die Skala einmal gebildet, so unterliegt sie nur geringer Veränderung. Wenn das Tagewerk[1]) eines arbeitenden Goldschmiedes wertvoller ist als das eines gewöhnlichen Arbeiters, so ist es schon seit langem so geschätzt[1]) worden und ist in die ihm gehörige Stellung der Wertskala eingestellt worden."

Ricardo sagt nun klar, daß die verschiedenen Arten von Arbeiten vom Markt aus ihren Rang bekommen, also die Wertskala einer jeden Arbeit, z. B. des Goldschmiedes und eines gewöhnlichen Arbeiters, vom Wert des Gutes abhängt, das ein jeder herzustellen vermag, und nicht umgekehrt.

[1]) Von uns gesperrt.

Der Standpunkt Ricardos wäre nur dann haltbar, wenn die Qualität Sache der Arbeit selbst und nicht der Schätzung des Marktes unterworfen wäre, wenn die Qualität einer jeden Arbeitsart ein für allemal dieselbe, d. h. wenn sie einer jeden Arbeitsart immanent wäre.

Wenn man aber zugibt, daß die Qualität nicht Sache der Arbeit selbst ist, sondern vom Markt aus, je nachdem das Gut, das eine jede Arbeit produziert, auf dem Markt großen oder kleinen Wert bekommt, bestimmt wird, so ist die Qualität einer jeden Arbeitsart vom Wert abhängig, den das Gut auf dem Markt bekommt und nicht umgekehrt. Und genau so, wie der Wert eines jeden Gutes an Zeit und Ort gebunden ist, ist auch die Qualität der Arbeit an Zeit und Ort gebunden. Es kann heute eine ziemlich hohe Stufe auf der Wertskala einnehmen, morgen aber eine niedrige, und übermorgen vielleicht gar keine.

Dies gibt Ricardo selbst zu, er glaubt aber, daß die Wertskala, wenn sie vom Markt einmal gebildet ist, keiner großen Veränderung mehr unterliegen kann.

Es handelt sich aber nicht darum, ob die Wertskala innerhalb eines Monats oder Jahres größeren oder kleineren Veränderungen unterworfen ist, sondern ob Veränderungen überhaupt möglich sind, und vor allem, ob diese Wertschätzung vom Markt abhängig ist. Es kann keinen logischen Beweis geben, daß die Veränderungen klein sein sollen.

Hängt nun die Einordnung einer jeden Arbeit in die Wertskala vom Markt ab und ist sie an Ort und Zeit gebunden, so lautet das Wertgesetz Ricardos wie folgt: Die aufgewendete Arbeit bestimmt den Wert eines jeden Gutes. Der Wert der verschiedenen Arbeitsarten wird aber vom Markt bestimmt und der Wert einer jeden Arbeit ist hoch oder niedrig, je nachdem das von ihr erzeugte Gut einen hohen oder niedrigen Wert bekommt. Kurz und gut, die Arbeitsmenge bestimmt den Wert des Gutes, der Wert einer jeden Arbeitsmenge hängt aber wiederum vom Wert, den das Gut auf dem Markt bekommt, ab. Ein Circulus vitiosus kommt somit zustande.

Indem Ricardo zugibt, daß der Wert der nicht beliebig vermehrbaren Güter von der Nützlichkeit und Seltenheit derselben bestimmt wird, d. h. von der relativen Seltenheit, und zwar deshalb, weil „keine Arbeit die Quantitäten solcher Güter vermehren

kann", und darum ihr Wert nicht durch eine vermehrte Zufuhr herabgesetzt werden kann, so sagt er selbst, daß der Wert eines jeden Gegenstandes durch die relative Seltenheit, durch die relative Nachfrage dem Angebot gegenüber gemessen, bestimmt wird. Und das eben angeführte besagt weiter nichts, als daß die Menschen ihre Arbeit auf die Erzeugung solcher Güter verwenden, die sie im Verhältnis zu andern, stückweise betrachtet, mehr schätzen.

Als oberster Satz bei der Wertbestimmung eines jeden Gutes dürfte nun bei Ricardo die Nachfrage im Vergleich zum Angebot gelten. Die Einschiebung der Arbeit als des einzigen Wertfaktors bei solchen Gütern, die beliebig vermehrbar sind, erlangt eine sekundäre Bedeutung und wirkt nicht unmittelbar, sondern mittelbar bei der Wertbestimmung eines jeden Gegenstandes.

Ricardo hält aber in seinen weiteren Ausführungen über den Wert der beliebig vermehrbaren Güter daran fest, daß die aufgewendete Arbeitsmenge den Wert dieser Güter bestimmt und zieht daraus sämtliche Schlüsse. Er stellt als obersten Satz bei der Wertbestimmung den Aufwand von Arbeitsmengen auf, und von hier aus versucht er den wirtschaftlichen Mechanismus zu erklären. Darum halten wir bei der Kritik auch an dem Inhalt seiner weiteren Ausführungen fest.

Er fährt fort und schreibt: „Nicht bloß die unmittelbar auf die Güter verwendete Arbeit beeinflußt deren Wert, sondern auch die in den Geräten, Werkzeugen und Gebäuden, welche dieser Arbeit dienen, enthaltene" (S. 22).

Dieser Satz bedarf keiner besonderen Erklärung; es ist so klar wie selbstverständlich, daß, wenn die Behauptung stimmen sollte, daß die Arbeitsmenge den Wert eines jeden Gutes bestimmt, die Arbeitsmenge dann auch von einem Gut zum andern bei seiner Anwendung zur Erzeugung eines andern Gutes transferiert wird.

Er bringt eine Menge von Beispielen und ist imstande, seine Auffassung klar vor Augen zu führen. Daran hat Ricardo mit Geduld gearbeitet, und nach unserer Ansicht erfreut sich seine Theorie vor allem wegen der Klarheit seiner Gedanken einer so großen Anhängerschaft.

Ricardo stellt fest, daß der Wert eines jeden Gutes mit dem Lohn nichts zu tun hat, er hängt nicht vom Lohn, den der Arbeiter für seine Arbeit bekommt, sondern von der aufgewendeten Arbeitsmenge ab. Die Vergütung derselben spielt eine große Rolle für den Profit — Gewinn — aber kaum für den Wert des Produktes

selbst. Steigt der Lohn, so vermindert sich entsprechend der Gewinn, fällt er, so steigt der Gewinn.

Er versucht dann durch mehrere Beispiele zu beweisen, daß die aufgewendete Arbeit den Wert eines jeden Gutes bestimmt. Er meint, daß der Wert eines Gutes fällt, wenn es weniger Arbeit beansprucht. Diesen Gedanken haben wir als falsch erklärt und wollen jetzt den Fall weiter erläutern.

Wenn zur Erzeugung eines Artikels weniger Arbeit als im vorigen Jahr aufgewendet wird, so bedeutet es noch lange nicht, daß der Wert dieses Gutes kleiner ist als im vorigen Jahr. Er kann viel größer sein, er kann wie 1 : 2 und noch mehr im Verhältnis zum Wert vom vorigen Jahr gestiegen sein, trotzdem im vorigen Jahr doppelt und dreimal soviel Arbeit als heute aufgewendet wurde. Und dies dann, wenn die Nachfrage im vergangenen Jahr im Verhältnis zum Angebot minimal war, dagegen in diesem Jahr an Umfang und Intensität stieg.

Ricardo antwortet darauf, wenn die Nachfrage so übermäßig steigt, werden mehr Arbeiter zur Produktion dieses Artikels herangezogen, womit das Angebot steigen und der Wert fallen wird.

Wenn wir diesen Einwand vorerst gelten lassen, so bleibt immer noch unverrückbar, daß nicht die aufgewendete Arbeitsmenge den Wert eines jeden Artikels bestimmt, sondern das Angebot und die Nachfrage. Und der Aufwand an Arbeitsmenge richtet sich — soweit es möglich ist — nach der relativen Größe der Nachfrage. Die aufgewendete Arbeit steht aber bei der Wertbestimmung nicht an erster Stelle, sie hat nur eine sekundäre Bedeutung, indem sie mehr zur Produktion solcher Güter verwendet wird, deren Wert verhältnismäßig hoch ist. Der Aufwand an Arbeit steht daher hinter dem Gesetz der Wertbildung und der Wert des Gutes geht immer voran. Die Arbeitsmenge würde deshalb der Wertgröße eines jeden Gutes gemäß verteilt, wir können aber den Fall nicht umkehren und sagen, daß sie den Wert bestimmt.

Die Behauptung stimmt aber nicht, daß, falls die Nachfrage nach irgendeinem Artikel verhältnismäßig hoch ist, sogleich mehrere Arbeiter zur Produktion herangezogen werden können, so daß der Wert des Produktes mit dem Aufwand an Arbeitsmenge zusammenfallen würde. Wenn es in der Weise möglich wäre, die Arbeiter zur Produktion dieses Gutes heranzuziehen, so wäre schon von vornherein ausgeschlossen, daß es eine verhältnismäßig hohe bzw. niedrige Nachfrage gäbe.

Vor allem, wie will man die aufgewendete Arbeitsmenge aus dem Artikel herausziehen, wenn er fertig dasteht, die Nachfrage aus verschiedenen Gründen fällt, und so die Ware ziemlich unverkäuflich bleibt? Wenn wiederum die Nachfrage nach einem Artikel sehr steigt und mehr Arbeiter zur Produktion herangezogen werden, so kann es lange Zeit dauern, bis das Produkt fertig wird, so daß die Nachfrage bis dahin schon wieder fallen und damit das Angebot verhältnismäßig hoch bleiben kann.

Wenn nun bei der Produktion der Aufwand an Arbeit oder, besser gesagt, die Kosten im allgemeinen je nach der Größe des Wertes eines Artikels verteilt werden sollten, so wird die Logik total verkannt, wenn man daraus den Schluß ziehen will, daß der Aufwand an Arbeit bzw. die Kosten den Wert eines jeden Gutes bestimmen. Die Arbeit wird nach der Größe des Wertes eines jeden Gutes aufgewendet werden, oder, wie wir es ausdrücken: es liegt die Tendenz vor, daß zur Produktion dieses oder jenes Artikels mehr oder weniger Arbeit und sonstige Kosten aufgewendet werden, je nachdem den daraus gewonnenen Artikeln zur Zeit dieses Entschlusses großer oder kleiner Wert beigelegt wird. Die Arbeitsmenge, die zur Erzeugung dieses und jenes Artikels aufgewendet wird, bestimmt niemals den Wert eines Artikels, sondern der Aufwand an Arbeitsmenge richtet sich nach dem voraussichtlichen Wert desselben.

Hierin liegt der Hauptfehler der Auffassung von Ricardo, und darum ist der Widerspruch und der Kreislauf bei der Qualifikation der Arbeitsarten unvermeidlich.

Nachdem Ricardo zu beweisen versucht hat, daß die Arbeitsmenge den absoluten Wert eines jeden Produktes bestimmt, bringt er zwei Modifikationen dieses Satzes.

Beide führt er auf den Einfluß der Zeit zurück, weil nicht alle Artikel die gleiche Zeit beanspruchen, bis sie genußreif werden und ihr „relativer" Wert darum nicht ausschließlich nach dem Aufwand von Arbeitsmengen bestimmt wird, sondern die Herstellungsdauer dabei auch eine Rolle spielt.

Wenn zwei Personen im ersten Jahr zur Produktion von zwei Artikeln nur Arbeit verwenden — nehmen wir an, daß beide 100 Arbeiter beschäftigen, die eine zur Produktion von Getreide und die andere zur Herstellung einer Maschine —, so werden diese Artikel, d. h. die Maschine und das Getreide den gleichen Wert haben. Im zweiten Jahr verwendet die erste Person zur Produktion von Baumwollzeug außer 100 Mann noch die Maschine, die andere

Person dagegen verwendet immer noch 100 Mann, demnach sollte der Wert des einen Artikels doppelt so groß sein, als der des anderen. Wenn das Getreide, das von 100 Mann erzeugt wird, einen Wert von 5000 £ haben sollte, so sollte das andere Gut (Baumwollzeug) einen Wert von 10 000 £ haben. Aber der Wert des mit Hilfe der Maschine erzeugten Gutes wird mehr als 10 000 £ sein, „weil der Profit aus dem" dem Baumwollzeugfabrikanten „gehörenden Kapital vom ersten Jahr" zu seinem Kapital hinzugeschlagen wird, „während der des Landwirtes verausgabt und verbraucht worden ist. Die Güter werden also nach den verschiedenen Graden der Dauerhaftigkeit ihrer Kapitalien oder, was dasselbe ist, nach der Zeit[1]), die vergehen muß, bis ein Posten auf den Markt gebracht werden kann, bewertet, und zwar nicht genau im Verhältnis zu der auf sie verwandten Arbeitsmenge, d. h. nicht im Verhältnis wie 2 : 1, sondern etwas höher, um den größeren Zeitraum auszugleichen, der verstreichen muß, ehe das Wertvollste davon auf den Markt gebracht werden kann" (S. 33).

Er nimmt dann an, daß, wenn jeder Arbeiter 50 £ als Lohn bekommt und der Profit 10% beträgt, am Ende des ersten Jahres der Wert des Getreides sowie der Maschine 5500 £ betragen würde.

Im zweiten Jahr wird der Wert des Getreides ebenfalls 5500 £ betragen, dagegen bekommt der Fabrikant für das gleiche Kapital nicht nur 5500 £, sondern 550 £ Profit extra für dieses Jahr, so daß der Wert dieses Gutes im ganzen 6050 £ beträgt.

Als Begründung dafür schreibt Ricardo, daß der Fabrikant dem Landwirt beim Profit gleichzustellen ist.

Er stellt dann die Frage auf (S. 34, Abs. 1): „Wie aber wird ihr relativer Wert durch ein Steigen des Arbeitswertes (Lohnes) beeinflußt werden?" „Nirgends kann ein Steigen des Arbeitswertes ohne ein Sinken des Profites erfolgen."

Er nimmt an, daß der Lohn des Arbeiters steigt, was als Folge die Herabsetzung des Profites hat, weil der Wert der Waren immer durch die Arbeitsmenge bestimmt wird; so sagt er: Steigt der Lohn des Arbeiters und bleibt dabei der Wert des Getreides immer der gleiche, so fällt der Gewinn. Bei denjenigen Unternehmungen aber, welche statt Arbeiter Maschinen in Anwendung bringen, fällt auch der Wert des von ihnen erzeugten Produktes, wenn die Löhne steigen. Falls nun angenommen wird, daß der Profit wegen Steigerung des Lohnes von 10% auf 9% fällt, so meint Ricardo, daß der

[1]) Von uns gesperrt.

Wert des Getreides wohl 5500 £ betragen wird, die Waren dagegen, die mit Hilfe von Maschinen erzeugt worden sind, einen geringeren Wert bekommen. So beträgt der Wert des oben erwähnten Artikels, der mit der Maschine erzeugt wird, nicht 6050 £ wie früher, sondern 5995 £.

Diese Begründung kann man nicht ohne weiteres annehmen, denn wenn die 10% Profit — die der Fabrikant einfach durch sein Kapital erhält, weil er das Kapital zu Produktionszwecken anwendet und der Profit als Entgelt für diese Zeit zu betrachten ist — das Zeitwertplus sind, das Wertplus, das mit dem Fortschreiten der Zeit zustande kommt, so sollte es ganz und gar unabhängig von der Lohnsteigerung sein, die nur denjenigen trifft, der auch Lohnarbeiter beschäftigt.

Wenn nun, wie Ricardo selbst schreibt, daß nicht die Löhne, sondern die aufgewendete Arbeitsmenge plus Zeit, bis das Gut fertig ist, den Wert (relativen) bestimmen, so wird eine Lohnsteigerung wohl eine Verminderung des Gewinnes herbeiführen, aber auch nur bei denjenigen, die Arbeiter beschäftigen.

Ricardo sagt aber, daß sich der Profit bei allen Unternehmern ausgleicht, dagegen der Wert des Gutes bei den Fabrikanten, die Kapitalien anwenden, herabsinkt, was nicht einzusehen ist.

Sollte aber die Profitrate von 10% auf 9% überall da, wo Kapital vorkommt, herabsinken, und dieser Profit seine Existenz auf die Zeit gründen, indem er nicht immer als ein Mehrwert der geleisteten Arbeit zu betrachten wäre, so sollte eigentlich auch selbst der Wert des Getreides nicht mehr 5500 £ betragen, sondern herabsinken, weil man für das Getreide auch Kapital und für seine Herstellung Zeit braucht. Wenn nun die Zeit hier wenig bewertet wird, so müßte diese Bewertung auch für den Getreidewert von Bedeutung sein.

Hierin sehen wir den zweiten, wenn auch nicht großen, aber immerhin nicht unempfindlichen inneren Bruch der Ricardoschen Theorie.

Wie wir aus der Gedankenfolge der Ricardoschen Auffassung sehen, war er erst überzeugt, daß der Aufwand der Arbeitsmenge den Wert eines jeden Gutes bestimmt. Erst später hat Ricardo sich den Kopf zerbrochen über die Rolle der Zeit und sah sich schon aus Erfahrung genötigt, sie anzuerkennen. Darum spricht er auch von der Zeitdauer der Produktion, hat aber den zweiten Gedanken mit dem ersten nicht ganz in Einklang gebracht.

Die Produktion von Getreide beansprucht nun ebenso Zeit, wie die der Baumwolle. Wenn der Landwirt den Arbeitern nicht das ganze Kapital im voraus gibt aber doch monat- oder tageweise, so müßte der Profit entsprechend der Zeitdauer einer jeden Kapitalsumme gerechnet werden und der Wert der Waren im ersten Jahr nicht mehr ganz 5500 £ betragen, sondern weniger.

Ricardo aber sieht nicht ein, daß schon beim Getreide die Zeit eine Rolle spielt, allerdings nicht im gleichen Maße wie bei dem Fabrikanten, der die Maschine verwendet. Der Fabrikant hält das ganze Kapital im voraus zur Verfügung, der andere dagegen nicht. Der Landwirt stellt das Kapital ratenweise zur Verfügung und dieses wird entsprechend vergütet.

Ricardo könnte nun entweder behaupten, der Profit wäre ein Plus an mehr-geleisteter Arbeit, in welchem Falle man nicht den obigen Einwand gegen ihn erheben könnte, oder er erkannte die Selbständigkeit des Zinses als ein Zeitwertplus an, dann würde der Landwirt bei 10% nicht mehr 500 £ Profit haben, sondern weniger, und ebenso würde der Wert des Getreides sowie der Maschinen nicht 5500 £ betragen.

Wäre der Profit auf die Zeit zurückzuführen, so würde der Landwirt, der mehr Lohn als vorher für die Arbeiter zahlen muß, auch einen kleineren Profit im Verhältnis zu der ersten Zeit erlangen, weil der Wert des Artikels gleich der Arbeitsmenge plus Zeit ist und an die Arbeiter mehr bezahlt worden ist als vorher. Dieser Umstand aber trifft den andern, der die Maschine hat, nicht, denn er braucht nicht mehr Kapital auszugeben, so daß der Profit immer noch auf der alten Höhe bleibt. Bei dem andern ist der Gewinn gefallen, weil der Aufwand an Arbeitsmenge höher als vorher bewertet wird. Der Fabrikant kann sich in dem Fall aber immer noch des alten Gewinnes erfreuen.

Eine Anwendung von mehr Kapital zur Produktion von Maschinen — damit hier der Ausgleich des Profites zustande käme — wäre nicht möglich, denn die Produktionskosten der Maschine, die Arbeitslöhne, sind schon gestiegen, so daß sich die Anwendung von mehr Kapital erst im nächsten Jahr, wenn mehrere Unternehmer sich entschlossen hätten, Maschinen zu produzieren, auswirken könnte.

Auf S. 40 schreibt Ricardo: Wenn eine Maschine einen Wert von 5000 £ hat und ganz demselben Zweck wie 100 Arbeiter dient, von denen jeder 50 £ als Lohn bekommen soll, so ist es „völlig belanglos", ob der Unternehmer die Maschine ankauft oder

die Arbeiter. Aber gesetzt, die Arbeit stiege und der Lohn für 100 Arbeiter erhöhte sich infolgedessen für ein Jahr auf 5500 £, so meint er nach langer Hin- und Herrede, daß die Maschine trotzdem ihren alten Wert beibehalten wird.

Wenn die Maschine durch die Arbeiter vertretbar ist und umgekehrt, was Ricardo annimmt, wenn er die Behauptung aufstellt, „es sei völlig belanglos für den Unternehmer, ob er die Arbeiter oder die Maschine benutzt", so würden alle Unternehmer auf die Arbeiter verzichten und Maschinen kaufen, bis der Preis der Maschine mit dem Arbeitspreis gleichzustellen wäre.

Falls die Maschine aber denselben Preis wie vorher haben würde, und der Wert des Produktes derselben genau so groß wäre wie der des Produktes, das direkt aus Arbeit erzeugt wurde plus Profit, so würde der Profit des Maschinenfabrikanten wieder größer sein als derjenige, den der Unternehmer, welcher Arbeiter beschäftigt, haben würde. Damit widerspricht sich nun Ricardo bezüglich des Gesetzes der Ausgleichung des Profites.

Hier könnte er den Widerspruch auf keinen Fall beseitigen, weil, wenn er sich auch auf den andern Standpunkt stellen würde, daß der Wert der Maschine entsprechend der Größe der Arbeitslöhne stiege, der erste Unternehmer den größeren Profit erlangen würde.

Nachdem Ricardo die Ansicht geäußert hat, daß eine Steigerung des Lohnes sich in einer Herabsetzung des Profites und des Wertes der Ware, welche mit Kapital produziert wurde, auswirken würde, so ist es klar, daß diese Herabsetzung des Wertes bei verschiedenen Produktionsweisen verschieden ist.

„Doch würde ein Steigen im Arbeitslohne Güter, die mit schnell sich abnutzenden Maschinen, und solche, die mit langsam sich abnutzenden fabriziert werden, nicht in gleicher Weise beeinflussen. Bei der Produktion der einen Art würde ein großes Arbeitsquantum beständig in das erzeugte Gut übergehen, bei der andern würde nur sehr wenig übergehen. Daher würde jede Lohnsteigerung, oder, was dasselbe ist, jedwedes Sinken des Profits den relativen Wert derjenigen Güter, die mit einem Kapital von dauerhaftem Charakter produziert wären, vermindern und den relativen Wert jener anderen, die mit einem vergänglicherem Kapital erzeugt wurden, entsprechend erhöhen" (S. 39/40).

Wenn man die erste Auffassung Ricardos akzeptiert, daß die Preise der mit Hilfe von Kapital erzeugten Waren bei

einer Lohnsteigerung fallen werden, so stimmen diese Ausführungen[1]).

Wir kommen jetzt von diesen allgemeinen Betrachtungen zu den speziellen Kapiteln über Lohn und Profit.

Seite 81 steht: „Arbeit hat, wie alle übrigen Dinge, die man kauft oder verkauft, und die an Menge vermehrt oder vermindert werden können, ihren natürlichen und ihren Marktpreis. Der natürliche Preis der Arbeit ist jener Preis, welcher nötig ist, die Arbeiter in den Stand zu setzen, einen wie den anderen, sich zu erhalten und ihr Geschlecht fortzupflanzen ohne Vermehrung oder Verminderung."

Wenn nun der Preis der Lebensmittel steigt, so steigt damit der natürliche Preis der Arbeit, und umgekehrt fällt er, wenn der Preis der Lebensmittel fällt.

Nach Ricardo steigt der natürliche Arbeitspreis mit dem Fortschreiten der Gesellschaft, weil die Preise der Lebensmittel steigen. Gerade am Steigen der Preise der Artikel, die mittels Grund und Boden produziert werden, begründet er seine Rententheorie.

Der Marktpreis ist derjenige Preis, den die Arbeiter wirklich bekommen und hängt von Angebot und Nachfrage ab.

Wenn der Marktpreis den natürlichen Preis übersteigt, „wird die Lage des Arbeiters eine gedeihliche und glückliche, hat er es

---

[1]) Da man beim ersten Blick das Gegenteil annimmt, weil bei den Gütern, in denen stehendes Kapital benützt wird, weniger Kapital in das Gut hinübergeht, als wenn umlaufendes Kapital benutzt wird, so wollen wir durch ein Beispiel die Auffassung Ricardos klarmachen.

Nehmen wir zwei Unternehmer an. Der erste hat ein stehendes Kapital von 10 000 Mk. und zahlt noch 10 000 Mk. jährlich für Löhne hinzu, das Kapital dauert 10 Jahre lang. Der Wert des Produktes beträgt nun bei 10% Profit im ersten Jahr:

$\frac{10\,000 \cdot 10}{100}$ + 10 000 (Löhne) + 1000 (Profit von den Löhnen) + 1000 (Abnutzung der Maschine oder vielmehr: Übertragung des Wertes der Maschine).

Gesamtwert des Produktes 13 000 Mk.

Eine zweite Unternehmung hat umlaufendes Kapital von . .	10 000 Mk.
und Löhne	10 000 „
Insgesamt:	20 000 Mk.
Gewinn	2 000 „
Gesamtwert:	22 000 Mk.

Fällt der Profit wegen Steigerung der Löhne von 10 auf 9%, so ist der Wert des ersten Produktes 12 900, des zweiten 21 900; prozentual berechnet fällt der Wert der Waren der ersten Unternehmung mehr als der der zweiten.

in seiner Macht, über einen größeren Anteil von Bedarfsartikeln und Lebensgenüssen zu verfügen und daher eine gesunde und zahlreiche Familie zu ernähren. Wenn sich jedoch die Zahl der Arbeiter durch den Antrieb, welchen ein hoher Lohn für die Bevölkerungszunahme bildet, vermehrt, sinkt der Lohn wieder auf seinen natürlichen Preis und sinkt bisweilen infolge eines Rückschlages tatsächlich darunter" (S. 82, Abs. 3).

Wenn der Lohn unter den natürlichen Preis fällt, so wird die Lage des Arbeiters verelendet. Damit nimmt die Zahl der Arbeiter ab, bis schließlich der Lohn wieder zum natürlichen Preis hinaufgeschoben wird.

Seite 85 schreibt er: „Das heißt nicht, daß der natürliche Preis der Arbeit, selbst wenn er in Nahrungsmitteln und Bedarfsartikeln geschätzt wird, absolut fest und unveränderlich ist. Er wechselt in einem und demselben Land zu verschiedenen Zeiten und unterscheidet sich sehr wesentlich in den verschiedenen Ländern." Er fährt fort mit den Worten: „Manche Annehmlichkeiten, die man heutzutage in einer englischen Hütte genießt, hätte man in einer früheren Periode unserer Geschichte für Luxus gehalten" (S. 85/86).

Der Lohn scheint „aus folgenden zwei Gründen einem Steigen oder Sinken unterworfen zu sein: 1. Das Angebot und die Nachfrage von Arbeitern; 2. der Preis der Güter, für welche der Arbeitslohn verausgabt wird." „Die produktiven Kräfte der Arbeit sind im allgemeinen am größten, wenn fruchtbarer Boden im Überflusse vorhanden ist. In solchen Perioden ist die Ansammlung oft so rasch, daß Arbeiter nicht mit derselben Geschwindigkeit wie Kapital beschafft werden können" (S. 86).

Also in diesem Fall sollen die Arbeiter, obwohl der Preis der Bedarfsartikel verhältnismäßig sehr gering sein wird, weil überflüssiger Boden vorhanden ist, auch sonst einen relativ hohen Lohn bekommen. Der Wert des Kapitals kann dabei nach der Arbeitstheorie von Ricardo nicht steigen, denn er wird ja nur von den aufgewendeten Arbeitsmengen bestimmt.

Ricardo fährt dann fort und stellt fest, daß beim natürlichen Fortschreiten der Gesellschaft der Arbeitslohn nominell wohl steigen, dem natürlichen Lohn gegenüber aber zurückbleiben wird, der Profit der Fabrikanten auch fallen, die Rente der Grundbesitzer dagegen steigen wird.

Wegen der Scharfsinnigkeit und Klarheit, die Ricardo in seinen Ausführungen innerhalb seiner Theorie aufweist, macht man

sie sich leicht zu eigen. Erst dann vermag man aber seine Theorie richtig zu beurteilen, wenn man seine Erzählungen vergißt und sich seine Grundanschauung in kurzer Form vergegenwärtigt. Man sieht dann klar die Unhaltbarkeit seiner Theorie und ihre inneren Widersprüche. Der Scharfsinn Ricardos ist einer vorgesetzten Meinung zum Opfer gefallen.

Er lehrt uns, daß mit der Entwicklung der Gesellschaft der natürliche Lohn der Arbeiter immer mehr geschmälert wird. Die Unternehmer haben ebenfalls so wenig Profit, daß sie zum Schluß bald mit Verlust arbeiten werden, oder, um mit Marx zu sagen, daß sie nicht imstande sein werden, ihre Sklaven zu ernähren.

Wie falsch und unhaltbar solche Auffassungen sind, kann man sich kaum vorstellen.

Ricardo sagt, die aufgewendete Arbeitsmenge bestimmt den Wert. Das Steigen und Fallen des Lohnes wird den Profit herabsetzen oder vergrößern, und in vielen Fällen wirkt sich das Steigen des Lohnes sogar in eine Herabsetzung des Warenwertes aus. Der Lohn richtet sich nach Angebot und Nachfrage, aber er schwankt nach oben und unten und sucht das Gleichgewicht beim natürlichen Arbeitswert, d. h. beim Wert der Güter, welche notwendig sind, die Arbeiter arbeitsfähig zu erhalten und ihre Zahl weder vergrößern noch vermindern zu lassen. Beim Fortschreiten der Gesellschaft steigen die Preise der Lebensmittel, weil Boden schlechterer Qualität zur Produktion herangezogen wird. Daher müßte der nominelle Lohn immer weiter steigen und der Profit damit fallen.

Mit allen diesen Begriffen, die Ricardo hier anwendet, kann man nichts anfangen. Wenn diese Theorie nach ihrem inneren Zusammenbruch bei der Qualifizierung der Arbeit jetzt eine gewisse feste Basis gewinnen sollte, so müßte das Quantum an Lebensmitteln und die Qualität derselben endlich ein- für allemal feststehen und sich nicht nach Zeit und Ort verändern.

Denn, wenn dieser Begriff wieder keine feste Basis bekommt, so daß uns nicht gesagt werden kann, daß der Marktpreis über bzw. unter dem natürlichen Wert liegt, wenn die Arbeiter mehr oder weniger als jenes bestimmte Quantum an Lebensmitteln kaufen können, so bewegt sich alles in der Luft.

Ricardo schreibt aber folgendes auf S. 85: „Das heißt nicht, daß der natürliche Preis der Arbeit — er meint damit nicht den Preis, sondern das Quantum an Lebensmitteln —, selbst wenn er in Nahrungsmitteln und Bedarfsartikeln geschätzt wird, absolut

fest und unveränderlich ist. Er wechselt in einem und demselben Lande zu verschiedenen Zeiten und unterscheidet sich sehr wesentlich in den verschiedenen Ländern. Im wesentlichen hängt er von den Gewohnheiten und Gebräuchen des Volkes ab. Einem englischen Arbeiter würde sein Lohn unter seinem natürlichen Rate und für den Unterhalt einer Familie zu kärglich vorkommen, wenn er damit keine anderen Nahrungsmittel als Kartoffeln erstehen könnte."

Jetzt hat uns Ricardo endlich eine feste Basis gegeben, der natürliche Lohn „hängt von den Gewohnheiten und Gebräuchen des Volkes ab", besser gesagt, er wird geschichtlich bestimmt.

Wie schön klingt vor allem die Behauptung, daß der natürliche Lohn „von den Gewohnheiten und Gebräuchen des Volkes abhängt". Wenn nach den Gewohnheiten und Gebräuchen eines Volkes der Lohn hoch steht, dann schmälert er den Profit und den Wert der mittels Kapital erzeugten Produkte nicht, weil dieser hohe Lohn hier doch der natürliche ist. Wenn mit der Entwicklung der Gesellschaft die Löhne steigen und der Unternehmer trotzdem enorme Gewinne erzielt, so ist der natürliche Lohn in Wirklichkeit nicht gestiegen, sondern vielleicht zu früheren Zeiten gefallen, weil er ja von den Gewohnheiten und Gebräuchen eines Volkes abhängt und diese sich verändert haben. Alles ist nun in bester Ordnung, aber man kann nur nicht aus dem Labyrinth herauskommen.

Nach diesen Gedanken stimmt sogar noch der Satz: „Manche Annehmlichkeiten, die man heutzutage in einer englischen Hütte genießt, hätte man in einer früheren Periode unserer Geschichte für Luxus gehalten." Sie sind dagegen heute nicht luxuriös, weil eben „die Gewohnheiten und Gebräuche" sie verlangen.

Wenn nun der natürliche Lohn von den Gewohnheiten und Gebräuchen des Volkes — oder wenn Ricardo sich korrekter und klarer ausdrücken würde, speziell des Arbeiters — abhängt, und wenn diese Gewohnheiten der Arbeiter sich ändern, indem sie nicht mehr von Kartoffeln oder mit ganz schlechter Kleidung leben können, so sollte uns doch Ricardo sagen, worauf der Grund dieser Änderung zurückzuführen ist Wie kommt es, daß die Arbeiter vom Kartoffel- zum Brot-, Fleisch- und Zuckerverbrauch hinaufsteigen können, wenn der Lohn als solcher (Reallohn) mit der Entwicklung herabgesetzt sein sollte?

Daß mit der Entwicklung der natürliche Lohn der Arbeiter steigt und dabei auch der Gewinn des Unternehmers ordentlich zu-

nimmt, lassen wir hier ganz beiseite, weil wir uns nur auf die immanente Kritik beschränken. Wir müssen uns aber fragen: wie ist es möglich, daß der Lohn des Arbeiters mit der Entwicklung fällt und die Kaufkraft der Arbeiter gleichzeitig zunimmt?

Die Ausführungen Ricardos lassen sich kurz folgendermaßen darstellen. Der Wert eines jeden Gutes setzt die Brauchbarkeit desselben voraus. Der Wert wird grundsätzlich durch die relative Nachfrage dem Angebot gegenüber bestimmt (mit den Worten Ricardos, durch die Seltenheit eines jeden Gutes in bezug auf seine Nützlichkeit). Der Wert der beliebig vermehrbaren Güter aber richtet sich nach der zu ihrer Erzeugung aufgewendeten Arbeitsmenge. Dieser Satz wird zur Erklärung sämtlicher wirtschaftlicher Vorgänge zugrunde gelegt. Bestimmt die aufgewendete Arbeitsmenge den Wert eines jeden Gutes, so wird eine Steigerung der Löhne die Herabsetzung des Profites herbeiführen und umgekehrt.

Die Arbeiterlöhne richten sich wiederum nach dem Wert der Güter, die notwendig sind, die Arbeiter arbeitsfähig zu erhalten und bewirken, daß ihre Zahl im großen und ganzen unverändert bleibt.

Da durch das Fortschreiten der Gesellschaft der Wert der Lebensmittel steigt, weil Boden schlechterer Qualität zur Produktion herangezogen wird, so steigt wohl der Lohn (nominell) und fällt der Gewinn, der natürliche Lohn aber bleibt dabei zurück.

Falsch an dieser Auffassung ist der Ausgangspunkt, daß die aufgewandte Arbeitsmenge, mengenmäßig betrachtet, den Wert der Güter bestimmt, und darum sind auch sämtliche daraus gezogenen Schlüsse falsch.

Den Zusammenbruch seiner Theorie meldet Ricardo in dem Kapitel über die Qualifikation der Arbeit an. Hier wird der Rang einer jeden Arbeitsart in der Wertskala vom Wert der aus ihr erzeugten Ware bestimmt, und so lautet der Schluß: Die Arbeitsmenge bestimmt den Wert der Ware, der Wert der Ware aber bestimmt den Wert der Arbeitsart.

Den zweiten merklichen Zusammenbruch erleidet Ricardo bei der Frage des Kapitalzinses.

Der „relative" Wert eines jeden Gutes wird durch die Arbeitsmenge und die bis zur Fertigstellung der Ware erforderliche Zeit bestimmt.

Bis Abschnitt 4, S. 29, in dem Ricardo über den absoluten Wert spricht, behauptet er, daß die Arbeitsmenge den Wert eines

jeden Gutes bestimmt und zieht die Herstellungsdauer gar nicht in Betracht. Der Profit wäre demnach als mehrgeleistete Arbeit der Arbeiter anzusehen. Nur dann, wenn die Maschinen, Werkzeuge usw. bei der Produktion auftreten, will er die Herstellungsdauer berücksichtigt wissen, und hier spricht er vom relativen Wert. Die Nichtberücksichtigung der Herstellungsdauer bei einem Gut, für das nur Arbeit aufgewendet wird, ist unbegründet, weil auch die Güter, die nur mit Arbeit hergestellt werden, verschiedene Zeit beanspruchen, bis sie auf den Markt kommen, so daß entweder nur ein relativer oder nur ein absoluter Wert, aber nicht zwei Werte existieren können.

Ricardo ist anscheinend erst später zu der Ansicht gekommen, daß auch die Herstellungsdauer der Güter eine Rolle spielt, und hat diese Ansicht mit seiner ersten, nach der nur die Arbeitsmenge den Wert der Güter bestimmt, nicht in Einklang gebracht, so daß der Profit einerseits als Zeitwertplus (beim relativen Wert), anderseits aber als mehrgeleistete Arbeit (beim absoluten Wert) erscheint.

Ähnliche Gedanken wie Ricardo, bezüglich der Ausgleichung des Kapitalgewinnes, weist Hermann in seinen staatswissenschaftlichen Untersuchungen[1]) auf. Er definiert den Gewinn wie folgt: „Der Überschuß des Preises der Produkte über den Betrag des für ihre Herstellung und Zumarktbringung aufgewendeten Kapitals heißt im weitesten Sinne der Gewinn der Produktion. Ist das angewendete Vermögen ganz Eigentum des Unternehmers, so ist der Gewinn ausschließliches Einkommen desselben" (S. 145). Hermann will (S. 80 und 145) den Gewinn weder als Unternehmerlohn noch letzteren als Teil des Gewinnes verstanden wissen. Der Unternehmerlohn fällt genau so wie der Lohn der Arbeiter unter die Kosten.

Nachdem Hermann den Unternehmerlohn ausscheidet, sieht er den Gewinn als ein Einkommen an, das aus dem Kapital fließt, und ist der Meinung, daß der Gewinn proportional zu dem Kapital steht: „Wirft nun ein Erwerbszweig weniger Gewinn ab, als ein anderer, so werden viele ihr Vermögen aus ihm wegnehmen und lohnenderen Geschäften zuwenden" (S. 147). „Die Annahme vollständiger Ausgleichung des Gewinns setzt voraus, daß das Kapital frei und leicht aus jedem Erwerb in jeden andern übertragen werden

[1]) Hermann, Staatswissenschaftliche Untersuchungen. 1832.

könne. Dies ist aber offenbar nur beim umlaufenden Kapitale der Fall, weil nur dieses nach jedem Verkauf der Produkte in die indifferente Form des Geldes zurückkehrt, in der es jede Anwendung zuläßt" (S. 149).

Der Gewinn des fixen Kapitals kann sich aus dem Grund nicht nach dem üblichen Kapitalgewinn richten, sondern hängt stark von den Preisen der durch ihn erzeugten Waren ab.

Hermann geht von der Voraussetzung aus, daß das fixe und das umlaufende Kapital verschiedene Eigentümer haben. Man besitzt entweder umlaufendes oder fixes Kapital. Er meint nun (S. 150), daß jeder, der umlaufendes Kapital besitzt, den üblichen Gewinn immer erhalten könne. „Offenbar hat bei dieser Teilung der Besitzer des umlaufenden Kapitals den Vorteil, üblichen Gewinn vorweg verlangen zu können, da ihm außerdem jede andere Anlegung seines Kapitals offenstände. Mehr als üblichen Kapitalgewinn wird er aber nicht ziehen, weil in diesem Fall der Besitzer des fixen Kapitals leicht andere umlaufende Kapitale fände, deren Besitzer sich mit üblichem Gewinn begnügten" (S. 150).

So wie Hermann hier argumentiert, glaubt man, daß er den Darlehnszins vor Augen hat. Er hält aber den Darlehnszins vom Gewinn überhaupt und vom Kapitalgewinn streng auseinander. In diesen Ausführungen untersucht er nicht den Darlehnszins, sondern den Gewinn in der Unternehmung.

Der Gewinn in der Unternehmung hängt von der Produktionsrichtung ab, die der Unternehmer dem Kapital gibt. Man kann deshalb niemals einen Gewinn im voraus verlangen und ebensowenig ist es annehmbar, daß der mit umlaufendem Kapital arbeitende Unternehmer ohne weiteres einen Gewinn erzielen wird.

Es ist richtig, daß der mit umlaufendem Kapital arbeitende Unternehmer dem Kapital fast in jeder Zeit jede beliebige Produktionsrichtung geben kann, es ist aber falsch, daraus den Schluß zu ziehen, daß jeder Unternehmer den Weg nimmt, der ihn zur Gewinnerzielung führt. Es wird nicht an Unternehmern fehlen, die dem Kapital eine falsche Richtung geben, so daß sie nicht nur keinen üblichen Gewinn erlangen können, sondern einen außerordentlichen Verlust erleiden. Wenn nun darin etwas Wahres steckt, daß derjenige, der mit umlaufendem Kapital arbeitet, nicht in eine so verhängnisvolle Lage kommen kann, wie derjenige, der mit stehendem Kapital arbeitet, weil der erste das Geld gleich in der Hand hat und ihm daher eine andere Produktionsrichtung geben kann, der zweite dagegen öfters gezwungen ist, in derselben Richtung weiter-

zuarbeiten, so kann man daraus doch nicht den Schluß ziehen, daß der mit umlaufendem Kapital arbeitende Unternehmer einen üblichen Gewinn erzielen wird.

Nicht ganz unrichtig ist es dagegen, daß sich die Unternehmung, die mit stehendem Kapital arbeitet, aus irgendeinem Umstand längere Zeit hindurch an Gewinnen erfreuen könnte, ohne daß andere Unternehmungen diesen Umstand zu ihren Gunsten ausnützen könnten, weil dazu stehendes Kapital erforderlich ist, das auf Jahre einen Gewinn versprechen muß, ehe man sich entschließt, ein größeres Kapital in dieser Produktionsrichtung zu verwenden. Außerdem könnten diejenigen Unternehmungen, die sich dazu entschließen, erst in viel späterer Zeit lieferungsfähig sein.

Hermann fährt fort und untersucht die Rolle des stehenden Kapitals sehr ausführlich. Wenn die Preise der mit Hilfe des stehenden Kapitals produzierten Waren steigen, so wird dieser Umstand den Besitzern von stehendem Kapital zugute kommen. Die Dauer dieses Vorteils hängt von folgenden Umständen ab:

A. Ob die fixen Kapitalien vermehrbar sind. Wenn sie nicht vermehrbar sind, so fällt ihren Besitzern der ganze Überschuß zu. „Sind Güter, die zur Herstellung oder Gewinnung verschiedener Produkte gleich gut taugen, nur in bestimmter Menge vorhanden, so können sie auf die Dauer in keiner ihrer Anwendungen mehr Gewinn geben als in der andern" (S. 153, Abs. 2). Zur Steigerung des Gewinnes aller dieser Güter brauchen aber nur die Preise eines von ihnen erzeugten Produktes stark zu steigen. Hindernisse der Vermehrung des Kapitals können sein: 1. Natürliche, z. B. seltene Weinlagen, Mineralquellen usw. 2. Wirtschaftliche Geheimnisse der Produktion und des Absatzes. Darunter gehört sowohl die Kundschaft wie auch die Größe der Unternehmung. 3. „Politische Einrichtungen können überhaupt den Zugang neuer Kapitale und Unternehmer von Erwerbszweigen abhalten, oder nur den Gebrauch besserer und ergiebigerer Produktionsmittel verhindern, dadurch die Preise der Produkte erhöhen und auf den Gewinn und Wert der in ihnen beschäftigten Erwerbsmittel Einfluß üben" (S. 156).

B. „Steigen die Produktpreise und sind die in einem Erwerbszweige fixierten Kapitale vermehrbar, denen mehr als üblicher Gewinn zufließt, so unterscheidet man, ob das neuanzuwendende Kapital gegen jene

I. gleichergiebig,
II. ergiebiger, oder
III. weniger ergiebig ist.

IV. Hieran schließt sich dann noch der Fall an, wenn das neuangewendete Kapital zwar Güter für dasselbe Bedürfnis, aber von geringerer Güte liefert."

Im ersten Fall wird die Produktion steigen und so den Übergewinn diminieren, das Angebot und die Nachfrage werden dadurch gleich einen normalen Lauf bekommen.

Im zweiten Fall werden die Preise nicht nur auf den alten Preis fallen, sondern noch darüber hinaus. Sie werden sich nach den Kosten der durch die neuen Maschinen erzeugten Waren richten.

Im dritten Fall werden die Preise hoch bleiben, und zwar können sie nicht unter die Kosten der Waren, die auf neuen Wegen aber mit mehr Kosten hergestellt werden, fallen. Soweit diese Waren immer Absatz finden und sich die Herstellung lohnt, werden die Preise zwar nicht unter die Kosten fallen, aber auch nicht übermäßig steigen können.

Im vierten Fall, in dem Neuprodukte, aber in schlechterer Qualität angeboten werden können, werden sie insofern einen Einfluß auf die Preise ausüben, als sie Abnehmer finden, welche sich jetzt mit der neuen Qualität begnügen. Wenn die Abnehmer die schlechtere Qualität nicht annehmen, so wird die Nachfrage für die ersten Produkte nicht geschmälert werden. Es gibt z. B. Weine, deren Preise nicht sinken, wenn anderer Boden Wein geringerer Qualität abwirft.

Hermann meint aber, daß das fixe Kapital einen besonderen Nachteil trägt, weil „es in sehr vielen Fällen leichter mit Vorteil vermehrt als ohne Nachteil vermindert wird. Steht dann sein Gewinn höher als üblich, so fließt umlaufendes Kapital zu und drückt den Gewinn und Wert desselben; sinkt aber sein Ertrag unter den üblichen Satz, so ist häufig gar keine andere Benützung möglich: in fast keinem Fall läßt es sich aber ohne Verlust in andere Erwerbsarten übertragen" (S. 186).

Er nimmt dann an, daß die Preise der Waren, welche vom fixen Kapital hergestellt werden, sinken. Hier setzt er erstens voraus: „Das Kapital sei zu keinem anderen Gebrauch tauglich". Ist die Abnahme des Begehrs Ursache der Herabsetzung der Preise, „so mag es Vorteil bringen, die Produktion zu beschränken und auf die Nutzung eines Teils des fixen Kapitals ganz zu verzichten, wenn der Preis durch Minderung des Angebots so gesteigert werden kann, daß man mehr erhält, als bei niedrigeren Preisen aus dem ganzen fortwährend angewendeten Kapitale" (S. 186/7). Der Verlust ist aber trotzdem unvermeidlich, weil ein Teil des fixen

Kapitals ganz außer Anwendung kommt. „Ist, was häufiger der Fall, wohlfeilere anderweitige Beischaffung der Ware Ursache des Sinkens der Preise, so gibt es kein Mittel." Das Angebot von wohlfeileren Edelmetallen aus Amerika hat den Gewinn der hiesigen Ausbeutung derart gedrückt, daß sie stillgelegt werden mußte.

„Sinken die Produktpreise und läßt das fixe Kapital andere Anwendung zu, so ist wohl kein Fall denkbar, wo dies unbeschränkt möglich wäre; es hörte auf, fixes Kapital zu sein und würde umlaufendes. Im allgemeinen ist es dadurch in einer Erwerbsart gebunden, daß es in andern nicht gleichen Ertrag abwirft, oder was dasselbe ist, daß es bei der Übertragung an Wert verliert. Dies kann geschehen, indem es überhaupt in der neuen Anwendung weniger als üblichen Gewinn von seinem ursprünglichen Tauschwerte einbringt, oder indem man Aufwand machen muß, um es in der neuen Anlegung zum vorigen Ertrag zu bringen" (S. 189/90).

Auf Seite 200 behandelt er den Darlehnszins und betont besonders das Risiko, das der Gläubiger läuft. „Nur wo gar keine Abnützung und gar keine Gefahr des Verlustes stattfindet, ist der Gesamtzins der Preis der Kapitalnutzung" (S. 203).

Er macht auch eine Unterscheidung zwischen Roh- und Reingewinn. Erst wenn man vom „Überschuß der Produktpreise über die Kapitalauslage" (S. 206), den Lohn, „den der Unternehmer bezieht, wenn er, wie es im Kleingewerbe gewöhnlich der Fall, zugleich als Arbeitsgehilfe tätig ist" (S. 205), sowie eine Risikoprämie abzieht, erhält man den reinen Gewinn.

Hermann betont, daß ein Teil dieses Überschusses als Risikoprämie zu betrachten ist, er ist kein tatsächlicher Gewinn, sondern ein Zufallsgewinn, dem der Zufallsverlust ebenso groß gegenübersteht, so daß sich Gewinn und Verlust im großen und ganzen ausgleichen.

Gehört das ganze Kapital dem Unternehmer, so „wäre ebenso unnötig als unmöglich", den Unternehmerlohn vom Kapitalgewinn abzugrenzen. Wenn der Unternehmer aber fremde Kapitalien anwendet, dann zieht man vom Unternehmergewinn den Darlehnszins ab. Der Unternehmergewinn ist das Entgelt der Sorge und Tätigkeit des Unternehmers; dieses Entgelt verhält sich proportional zur Kapitalgröße. „So mag man allen Gewinn in Zins und Unternehmergewinn geschieden denken, die beide sodann dem Unternehmer mit eigenem Kapital zukommen" (S. 208).

Hermann erkennt nun grundsätzlich keinen Gewinn aus Risikoprämie an und zählt zu den Kosten nicht den Unternehmerlohn als solchen, sondern den Arbeitspreis, den der Unternehmer für einen Gehilfen zahlen würde. Er meint, daß, wenn der Unternehmer genau so wie ein Arbeiter in der Unternehmung Arbeit ausführt, man dieses Entgelt nicht zu dem Unternehmergewinn zählen kann; diese Arbeit kann nicht zu der Unternehmerleistung gezählt werden.

In vielen Büchern steht, daß Hermann den Gewinn als aus dem Kapital fließend ansieht. Das stimmt für seine Ausführungen über den sogenannten Produktionsgewinn, wo er aber den reinen Unternehmergewinn behandelt, sieht er ein, daß dies nicht nur das Produkt des Kapitals ist, sondern daß er vielmehr auf die Sorgfalt und den Gewerbefleiß des Unternehmers zurückzuführen ist. Dort, wo er den sog. „Produktionsgewinn", der aus dem Kapital fließt, behandelt, will er anscheinend mehr die Rolle des stehenden und umlaufenden Kapitals beschreiben.

Wir wollen abschließend bemerken, daß Hermann in seinen Ausführungen stets Scharfsinn zeigt und in mancher Hinsicht selbst Ricardo übertrifft. Er hat großen Wert auf die Erklärung des Gewinnes gelegt und seine Erklärung steht weit höher als die seiner Nachfolger.

Gehen wir nun zu Mangoldt über, der sich besonders mit der Frage des Unternehmergewinnes beschäftigt hat. Mangoldt[1]) unterscheidet in dem Kapitel: „Über Begriff und Umfang des Unternehmergewinns" zwei Arten von Geschäften. „Eigengeschäfte" und „Verkehrsgeschäfte".

Unter „Eigengeschäften" versteht er solche „Geschäfte", bei denen Produzent und Konsument dieselbe ökonomische Person ist, und unter „Verkehrsgeschäften" solche, bei denen man auf Tausch angewiesen ist. „Eine Unternehmung ist also ein Verkehrsgeschäft, bei welchem die Unsicherheit des Erfolges auf den Produzenten fällt; ein Unternehmer der Inhaber eines solchen Geschäftes" (S. 36).

Er wendet sich gegen Riedel, der als Unternehmung die planmäßige Verbindung verschiedener Produktionsmittel für einen wirtschaftlichen Zweck definiert, und schreibt, daß das Wesen der Unternehmung nicht in der Verbindung verschiedener Produktionsmittel, sondern in deren Anwendung auf eigene Gefahr liegt.

[1]) Mangoldt, Die Lehre vom Unternehmergewinn. 1855.

Daß der Unternehmer nach Gewinn strebt, erscheint Mangoldt als selbstverständlich, so daß er nicht besonders darauf eingeht. Seite 44 steht: „Wer ein Geschäft auf eigene Rechnung treibt, von dem ist damit zugleich gesagt, daß etwaige Verluste auf ihn fallen. Ein Verlust aber ist nichts anderes als ein Mißverhältnis zwischen dem Ertrag und den Kosten." Damit ist nun zugleich gesagt, daß auch der Gewinn ganz dem Unternehmer zufällt. „Was nach Ersetzung der für die Produktion verbrauchten Güter und nach Deckung der Dritten für ihre Mitwirkung durch Kapitalnützungen oder Arbeit zu gewährenden Entschädigung übrigbleibt, gehört dem Unternehmer und bildet sein Einkommen aus der Unternehmung. Insoweit, als dasselbe nicht mehr beträgt als diejenigen Summen, welche durch unmittelbaren Austausch der eigenen Arbeiten und Nützungen des Unternehmers zu erhalten gewesen wären, ist es als eine Entschädigung für diese, also als Lohn und Zins zu betrachten. Insoweit, als es diesen Betrag jedoch übersteigt, erscheint es als ein rein auf seiner Stellung als Unternehmer beruhendes Einkommen und wird deshalb mit dem Namen Unternehmergewinn bezeichnet . . . . Der Unternehmergewinn ist also derjenige Teil des Einkommens aus dem Unternehmen, welcher dem Unternehmer als solchem zufällt. Hieraus folgt:

1. Zum Unternehmergewinn sind nicht zu rechnen diejenigen Teile des Ertrages, welche nur bei der Produktion verbrauchte Güter ersetzen," ferner nicht derjenige Teil, der den Reservefonds bildet. Hierüber schreibt er: „Gewisse Verluste, die bei einer einmaligen Produktion als eine unberechenbare Chance des Unglücks erscheinen, werden hier zu einer regelmäßigen und auf das gesamte Produkt gleichmäßig zu verteilende Last der Unternehmung. Wenn daher in einer Wirtschaftsperiode solche Verluste nicht eingetreten sind, so ist es keineswegs alles, was nach Bestreitung der gewöhnlichen Kosten übrigbleibt, reiner Gewinn, sondern es muß davon noch ein entsprechender Teil (Reservefonds) abgegeben werden, um den voraussichtlichen Verlust einer späteren Periode damit zu übertragen." Wenn aber die Unternehmung beendigt ist, so sind die Reservefonds Gewinn. Es sollte dazu bemerkt werden, daß die Verluste, die aus denselben Gründen entstehen, auch keine Verluste sind, sondern nur dann als solche anzusehen sind, wenn die Unternehmung mit ihnen endet. Und so weiß man nicht, was Gewinn bzw. Verlust ist; das zeigt sich erst nach Beendigung der Unternehmung.

2. „Vom Unternehmergewinn zu unterscheiden sind ferner

diejenigen Teile des Einkommens des Unternehmers, die nur durch unmittelbaren Austausch seiner Kapitalnützungen (hiermit meint Mangoldt den Kapitalzins) und Arbeitsleistungen zu erlangen gewesene Einnahme ersetzen." Mangoldt scheidet damit vom Unternehmergewinn den Unternehmerlohn und den Kapitalzins aus. Nachdem er noch den Reservefonds, mit anderen Worten die „Risikoprämie" ausgeschieden hat, bleibt dem Leser das Rätsel, ob noch etwas für Unternehmergewinn übrigbleibt.

Über die Größe des Unternehmerlohnes schreibt er S. 48: „Wenn der Unternehmer nämlich wissen will, wie viel er von seinem Einkommen als Lohn betrachten muß, so darf er nicht bloß die für die Unternehmung wirklich geleistete Arbeit in Betracht ziehen, sondern er muß auch solche Talente und Kräfte, die er, wenn er nicht Unternehmer geworden wäre, anderweit hätte verwerten können . . . ."

Der Unternehmerlohn besteht nun nicht nur aus dem für die als Unternehmer geleistete Arbeit, sondern es werden noch diejenigen Talente berücksichtigt, die der Unternehmer anderweitig hätte verwerten können! Mangoldt meint, daß ein Arzt oder Jurist, der seine ärztliche oder juristische Praxis aufgibt, um sich als Unternehmer zu betätigen, einen Teil vom Reinertrag als Entschädigung für die Früchte der aufgegebenen Praxis zu betrachten hat. Dieser Teil stellt dann keinen Unternehmergewinn dar, sondern ist die Summe, die der Arzt oder Jurist als solcher, also als Nichtunternehmer, beziehen könnte.

Hätte Mangoldt gesagt, daß der Unternehmerlohn als solcher vom Reinertrag abgezogen wird, dazu noch Kapitalzins und Risikoprämie (Reservefonds zur Ausgleichung der eventuellen Verluste), so könnte im großen und ganzen nur ein Mehr übrigbleiben, das als „ungerechtfertigt" erscheinen würde. Mangoldt aber schreibt dazu, daß nicht nur die geleistete Arbeit des Unternehmers als solche berücksichtigt wird, sondern auch die Talente, die er anderweitig hätte verwerten können. Was aber jemand als Arzt oder Jurist machen und erreichen könnte, spielt absolut keine Rolle, wenn er diesen Beruf nicht ausübt. Der Lohn des Unternehmers kann deshalb nur durch seine Unternehmerfähigkeit begründet werden, aber nicht durch juristische, ärztliche und sonstige Talente, genau so wie auch die Bewertung einer juristischen Fähigkeit nur auf Grund der juristischen Leistung vorgenommen wird.

Ein Arzt kann als solcher Millionen verdienen, aber als Unternehmer zugrunde gehen, ebenso wie ein guter Unternehmer als Jurist

oder Arzt keine Verwendung finden kann. Vom Reinertrag einer Unternehmung noch einen Teil als Lohn des Unternehmers für sonstige, unverwertete Talente abzuziehen, wäre reine Willkürlichkeit, worüber es keine wissenschaftliche Diskussion geben kann.

Wäre aber als Gewinn das Mehr zu bezeichnen, das der Arzt als Unternehmer seinem ersten Einkommen gegenüber erzielte, so sollte auch als Gewinn das Mehr angesehen werden, das der Unternehmer als Arzt erlangt. Damit wäre unter Gewinn nichts anderes zu verstehen als das Mehr, das beim Wechsel des Berufes erlangt wird. Man müßte von einem Unternehmer-, Arzt-, Arbeiter- usw. -gewinn sprechen, was aber nicht wissenschaftlich behandelt werden könnte.

In dem dritten Kapitel, S. 49, stellt sich Mangoldt selbst die Frage, ob ein Unternehmergewinn nach diesen Einschränkungen überhaupt existieren kann. Er glaubt, sie bejahen zu können. Mangoldt meint, daß bei kleinen Unternehmungen ein Gewinn kaum vorkommen kann, wohl aber bei großen. Der Beweis liegt nach seiner Ansicht darin, daß die großen Unternehmungen trotz des bezahlten Zinses noch fremde Kapitalien anwenden (S. 50). Und dies in Übereinstimmung mit Roscher deshalb, weil „der Unternehmer sich den Vermietern der Produktionskräfte, von denen er Gebrauch macht, gegenüber meistens in der günstigen Lage befindet, den Wechsel der Konjunkturen früher wahrzunehmen, seinen Gewinn länger geheimzuhalten und daher günstige Verhältnisse längere Zeit, ohne dem Drucke und Konkurrenz ausgesetzt zu sein, ausbeuten, die Folgen ungünstiger Verhältnisse dagegen zeitig auf andere überwälzen zu können." Dem folgen langwierige Ausführungen über die Produktivität der Unternehmung.

Mangoldt übertrifft mit seinen Erklärungen des Unternehmergewinnes kaum einen Durchschnittsmenschen. Seine Betrachtungen über den Lohn des Unternehmers sind so naiv, daß man sich mit einer solchen Auffassung kaum kritisch befassen kann. Er behauptet, daß die Unternehmer sich in der günstigen Lage befinden, die Zukunft eher als alle anderen vorauszusehen, d. h. daß sie an irgendeiner Stelle sitzen, von wo aus sie alles früher als die andern sehen können, wozu aber keine Fähigkeit notwendig ist, so daß der einzelne Unternehmer keine besondere Fähigkeit zur Erreichung jener Zwecke benötigte und nur Gewinne aber keine Verluste haben könnte.

Auf Seite 80 stehen die Leser vor einem Wunder, wenn Mangoldt die Bestandteile des Unternehmergewinnes aufzählt. Es

werden angeführt: 1. Die Gefahrprämie, 2. der Unternehmerlohn, 3. der Kapitalzins, 4. die Unternehmerrente; die letztere wird eingeteilt in: a) Unternehmerlohnrente, b) Unternehmerzinsenrente, c) Großunternehmerrente; und weil ihm diese Einteilung noch nicht genügt, will er noch eine Unternehmerrente im engeren Sinne unterschieden wissen. Dazu kommen dann noch die Vorschläge über die Beschränkung der Unternehmerrente: 1. Unternehmereinbuße, 2. Unternehmerlohneinbuße, 3. Unternehmerzinseinbuße, und es werden immer noch weitere Unternehmereinbußen aufgezählt.

Mangoldt bringt jetzt diese Bestandteile alle unter den Unternehmergewinn, weil er anscheinend einen Roh- und Reinunternehmergewinn unterscheidet. So spricht er S. 46 von einem reinen Gewinn.

Nachdem wir uns von Mangoldt so mit einer Reihe von Gewinnbestandteilen bereichert fühlen, verlassen wir ihn und gehen zu seinem „Schüler" Mataja über.

Nach Mataja [1]) muß eine Theorie des Unternehmergewinnes nicht nur das Wesen desselben erklären, sondern noch den Nachweis liefern, wo und wann der Gewinn vorkommen wird und vorkommen muß (S. 170).

Ihn interessiert auch sehr die Frage, ob der Unternehmergewinn eine regelmäßige, „normale Erscheinung" ist, „oder ob derlei Gewinne nicht durch entsprechende Verluste anderer aufgewogen werden oder doch den Charakter des Exceptionellen, nur unter besonderen Umständen eintretenden, an sich tragen" (S. 118).

Anstatt, daß Mataja die Lösung dieser Fragen beim Wesen und bei der Entstehung des Unternehmergewinnes sucht, nimmt er die Statistik zu Hilfe. Er zitiert hier Godard und Leroy—Beaulieu (S. 119) und will aus der Statistik die obigen Fragen beantworten, ohne uns gesagt zu haben, was er unter Unternehmergewinn versteht.

Er wendet sich danach gegen diejenigen, die den Gewinn auf die Mühe des Unternehmers zurückführen, zählt die Güterordnung von Menger auf und stellt die Natur, Arbeit und Kapital als Einkommensquellen hin (S. 127). Dagegen faßt er auf S. 132 die Einkommensquellen anders auf. Hier werden aufgezählt:

„a) Einkommen, resultierend aus der Verfügungsgewalt über wertvolle Naturgaben.

[1]) Victor Mataja, Der Unternehmergewinn. 1884.

b) Einkommen aus der Vermietung von Arbeit oder Kapital.

c) Einkommen aus dem Ertrage von Arbeit oder Kapital, bzw. dem Erlöse des Produkts."

Die Einkommensart von c) fällt nun weder unter b) noch unter a), und zwar deshalb nicht, weil das Wort „Vermietung" dazwischentritt. Die Betrachtungsweise ist hier im Gegensatz zu der obigen (S. 127) über die Einkommensquellen mehr privat- als volkswirtschaftlicher Natur.

Unter c) fällt nach Mataja der Unternehmergewinn. Nach der Aufzählung der Einkommensarten hält Mataja es für wichtig, zu erklären, was eine Unternehmung und ein Unternehmer eigentlich seien. Es sei nicht richtig, als begriffliches Merkmal der Unternehmung die Anwendung von Kapitalien anzusehen (S. 134). Er will als Unternehmer auch solche Personen bezeichnen, die die Produkte eigener Arbeit auf den Markt bringen; dieselben sind aber nicht Unternehmer, wenn sie ihre Arbeitsleistung direkt verkaufen.

Seite 138, wo er sich mehr mit dem Begriff des Unternehmers befaßt, schreibt Mataja folgendes: „Behufs Bestimmung des Begriffes des Unternehmers stehen zwei Wege offen: Entweder denkt man sich darunter jene Person, die gewisse Leistungen verrichtet, ohne welche eine Unternehmung, die einfachste wie die größte, nicht recht gedacht werden kann, oder man bezeichnet als Unternehmer Jene, welchen der Unternehmergewinn zufließt. Ersterer Weg empfiehlt sich wenig, es stehen ihm sogar gewichtige Bedenken entgegen." Und S. 139, Abs. 1, fährt er fort: „Es ist dagegen sehr vorteilhaft für alle Diejenigen, die einen Unternehmergewinn beziehen, oder doch sich in der ökonomischen Lage befinden, einen solchen beziehen zu können, eine einheitliche und deutliche Bezeichnung zu besitzen, und liegt es dabei sehr nahe, um so mehr, als der wissenschaftliche Sprachgebrauch sowohl wie der des gewöhnlichen Lebens sich entschieden dazu neigt, zu diesem Zwecke den Ausdruck »Unternehmer« zu wählen."

Hier sieht man nun den ganzen Scharfsinn Matajas. Unternehmer ist also diejenige Person, der der Unternehmergewinn zufließt. Man weiß kaum, was man dazu sagen soll. Diese Bestimmung des Unternehmerbegriffes ist so kindisch, daß man sich nicht traut, daran Kritik zu üben. Mataja weiß anscheinend nicht, daß der Begriff des Unternehmergewinnes den des Unternehmers und den des Gewinnes einschließt, und daß, wenn wir wissen, was Unternehmergewinn ist, wir zugleich wissen, wer Unternehmer ist.

Wenn man diese Äußerung in seinem Buch liest, meint man, es sei ein Druckfehler. Aber stolz führt Mataja immer und immer wieder diese neue Begriffsbestimmung an. S. 142 schreibt er: „Das Charakteristische der Unternehmung besteht also in der Produktion von Verkehrswerten des Unternehmers, daß diese Produktion auf seine Rechnung vor sich geht."

Man wird an die logische Betrachtungsweise Matajas gewöhnt, der sogar Gewicht auf einen logischen Gedankengang legt. Mataja sagte uns vorher, Unternehmer sei diejenige Person, der der Unternehmergewinn zufließt, jetzt versucht er, den Begriff der Unternehmung von dem des Unternehmers abzuleiten. Jetzt heißt es nicht „das Charakteristikum der Unternehmung besteht in der Produktion von Verkehrswerten", sondern dies wird eingeschränkt durch die Beifügung: „des Unternehmers, daß diese Produktion auf seine Rechnung vor sich geht." Damit wissen wir nun genau, was das Charakteristikum der Unternehmung ist!

Der Unternehmergewinn „muß demnach ein Einkommen darstellen, welches sich lediglich aus tauschwirtschaftlichen Beziehungen ergibt — und ferner schlechthin und nur dem Inhaber einer Unternehmung zufällt. Unternehmereinkommen und Unternehmergewinn sind daher strenge auseinanderzuhalten. Ersteres umschließt auch jene Einnahmen, die dem einzelnen Unternehmer als Kapitalisten und Arbeiter nach Maßgabe seines Kapitalbesitzes und seiner Arbeitsleistungen sowie der hierfür bestehenden Marktpreise zukommen, letzterer entsteht erst, wenn der Ertrag der Unternehmung einen Überschuß über diese beiden Größen ergibt."

Der Unternehmergewinn ist nach Mataja derjenige Teil des Unternehmerertrages, der noch übrigbleibt, nachdem man von ihm den Kapitalzins, Unternehmerlohn und sonstige aufgewendete Werte abgezogen hat.

Er sagt, wenn ein Arbeiter seine Tagesarbeit gegen 8 Mk. verkaufen kann und es nicht tut, sondern selbst Produkte herstellt und sie auf den Markt bringt, für welche er 10 Mk. bekommt, so sind die 2 Mk. Unternehmergewinn. Bekommt er weniger als 8 Mk., so liegt ein Verlust vor (S. 143). Aber was sollte dann vorliegen, wenn ein Arbeiter, der bisher Produkte herstellte (und deshalb nach Mataja ein Unternehmer ist), die ihm 8 Mk. Einnahmen täglich einbringen, jetzt seine Arbeit direkt gegen 15 Mk. verkauft?

Mataja unterscheidet sich von Mangoldt in den Grundgedanken kaum. Nur in dem zuletzt erwähnten Gedanken

unterscheidet er sich von ihm, weil Mataja als Unternehmerlohn das ansieht, was der Unternehmer, falls er seine Arbeit direkt verkaufen würde, erlangen kann. Diese Ansicht ist unhaltbar, weil die Unternehmer die Entlohnung ihrer Arbeit nicht in dem Verkaufen derselben suchen, sondern im Gegenteil fremde Arbeitsleistungen engagieren. Zweitens ist aber eine solche Ansicht der Vermietung sämtlicher Produktionsmittel deshalb unhaltbar, weil es nicht möglich ist, sämtliche Arbeitsarten zu verkaufen. Wer sollte sie denn kaufen? In einer sozialökonomischen Betrachtung können wir von einer Vermietung aller Produktionsmittel nicht sprechen, weil dies einfach undenkbar ist. Die Produktionsmittel müßten von einem Himmelskörper und nicht von den Menschen gemietet werden.

Mataja vermag nicht einzusehen, daß der Entgelt des Unternehmers niemals mit dem Lohn gleich sein kann, den dieser beziehen könnte, falls er seine Arbeit verkaufen würde, weil man dann eine ganz andere Produktionsrichtung als der Unternehmer einschlägt. Der Entgelt einer Person unterliegt doch nicht den gleichen Prinzipien, wenn sie ihre Arbeit direkt verkauft oder eine Unternehmung begründet. Im ersten Fall wird sie engagiert und tritt in eine fremde Unternehmung ein, wo verschiedenartige Arbeitsleistungen und Kapitalgüter kombiniert werden und diese Person zu der Kombination eine Unterrolle übernimmt. Sie tritt z. B. in eine Bank oder in irgendeine andere Firma ein, die ihren Weg auch ohne sie weitergehen kann. Entschließt sie sich dagegen, selbst eine Unternehmung zu begründen, so schlägt sie einen ganz anderen Weg ein und kann statt eines Gewinnes einen Verlust haben. Außerdem ist es, wie gesagt, nicht denkbar, von der Vermietung sämtlicher Arbeitsarten zu sprechen, so daß man schon von hieraus einsehen könnte, daß der eingeschlagene Weg verfehlt ist.

Der Unterschied Matajas von Mangoldt liegt auch darin — was aber auch von der obigen Auffassung abgeleitet wird —, daß Mangoldt den Unternehmergewinn nur den großen Unternehmungen zugesteht, Mataja aber auch den gewöhnlichen Arbeitern.

Mataja nimmt nun die Grundauffassung von Mangoldt über den Begriff des Unternehmers und Unternehmergewinnes als Ausgangspunkt seiner Untersuchung an, weil er sich aber sonst auf die Preistheorie von Menger stützt, so unterscheidet er sich von Mangoldt bei der Erklärung des Gewinnes. Er ist ein

Eklektiker und steht mit einem Fuß in der Mangoldtschen Auffassung und mit dem anderen in der Preistheorie Mengers.

Nach Menger bekommen die Güter höherer Ordnung — d. h. die Güter, die nicht direkt zur Bedürfnisbefriedigung dienen (z. B. Maschinen) — ihren Wert von dem voraussichtlichen Wert ihres Produktes. Dieser voraussichtliche Wert wird sich stets vom tatsächlichen zukünftigen unterscheiden. Das Produkt bekommt später einen höheren oder niedrigeren Wert, wodurch ein Gewinn entstehen kann, der über den Unternehmerlohn (im Sinne von Mataja) und Kapitalzins hinausgeht. Mataja sagt nun (S. 155, Abs. 2), daß dieser Unternehmergewinn „kraft des Umstandes" entstehen kann.

Er will damit sagen, daß, da die Umstände immer einem Wechsel unterliegen, daraus immer ein Plus entstehen kann, das über den sonstigen Kosten im Sinne von Mataja steht. Er erwähnt aber nicht, daß ebenso groß die Möglichkeit für ein Minus vorliegt, so daß sich Plus und Minus im großen und ganzen ausgleichen.

Diesen Gewinn, der nur vorübergehender Natur ist, würde man als Konjunkturgewinn bezeichnen. Mataja versucht aber, einen dauernden Gewinn in seinem Sinn nachzuweisen und dies auch aus der monopolitischen Stellung des Unternehmers. Er nimmt die Auffassung von Brentano an, nach welcher der Unternehmer als solcher wegen seiner Stärke in der Lage sei, den Arbeitern und Kapitalisten weniger anzubieten, als er aus seinen Produkten bekommt. Dies zählt er jedoch zu den zufälligen Elementen des Unternehmergewinnes, „weil sie weder notwendig mit der Unternehmung zusammenhängen", „noch auch allein aus dem Wesen der Unternehmung abgeleitet werden können" (S. 160), und zwar, weil nach Mataja auch der gewöhnliche Arbeiter, der das Produkt seiner Arbeit auf den Markt bringt, ein Unternehmer ist.

Um zu beweisen, daß der Gewinn in seinem Sinn auch dauerhafter Natur ist, wendet Mataja S. 151 das Substitutionsgesetz der komplementären Güter an. Er sagt, daß der Preis eines jeden Gutes gleich seinem Grenznutzen ist. Seine Verwendung kann in verschiedenen Unternehmungen bzw. Branchen mehr Nutzen bringen als man dafür zahlt, weil es in dem Maße vorliegt, daß es auch für geringwertige Zwecke in anderen Branchen bzw. Unternehmungen angewandt werden kann, so daß es viele Unternehmungen bzw. ganze Branchen gibt, welche dafür weniger zahlen als der Nutzen beträgt, den sie daraus erlangen.

Es mag sein, daß das Substitutionsgesetz der komplementären

Güter für die Erklärung des Wertes gute Dienste leistet. Hier ist es aber ganz irreführend angewandt. Soweit es eine ganze Branche betrifft, in der die Nachfrage nach den von ihr hergestellten Waren dem Angebot gegenüber verhältnismäßig hochsteht, und man diese verhältnismäßig große Nachfrage auf den Umstand zurückführt, so ist es klar, daß der Gewinn hier auch kraft des Umstandes entsteht. Führt man andrerseits die verhältnismäßig hohe Nachfrage auf die Fähigkeit des Unternehmers zurück, sie zu seinen Gunsten zu beeinflussen bzw. auszunutzen, so werden sämtliche Waren, die diese Unternehmung kauft, „zu niedrig" bezahlt. Der „Nutzen", den diese Unternehmung aus den Warenstücken erlangt, ist größer als der „Nutzen" anderer vertretbarer Warenstücke bei andern Unternehmungen. Das ist aber auf die Fähigkeit des Unternehmers zurückzuführen, so daß das Plus als Unternehmerlohn angesehen werden kann, aber nicht als Gewinn im Sinne von Mataja.

Im letzten Fall könnte nun kein Gewinn existieren, im ersten doch, aber die Zahl der „günstigen" Umstände ist ebenso groß wie die der „ungünstigen", so daß sich Gewinn und Verlust im großen und ganzen ausgleichen.

Mataja schreibt S. 153, daß der Preis des Getreides nie höher als der Marktpreis des Mehles, wohl aber niedriger sein kann. Dieses „nie" stimmt nicht, denn Menger, auf den er sich stützt, schreibt, daß sich der Preis der Güter höherer Ordnung nach dem voraussichtlichen Preis der aus ihnen erzeugten Güter richtet. Daher ist es nicht ausgeschlossen, daß die Güter höherer Ordnung verhältnismäßig hoch bezahlt worden sind, weil die Preise ihrer Produkte später wegen Änderung der angenommenen Umstände tief gesunken sind.

Mataja will dies aber immer verschleiern, weil sich sonst ohne weiteres ergibt, daß die „günstigen" Umstände ebenso zahlreich sind, wie die „ungünstigen" und daher keine Rede von einer volkswirtschaftlichen Einkommensart dauerhafter Natur sein könnte, die über Unternehmerlohn, Kapitalzins und Bodenrente steht. Der Preis des Mehles braucht nur so weit zu fallen, daß der Kapitalzins und der Unternehmerlohn nicht gedeckt werden könnten, und schon liegt ein Minus vor.

Er wendet sein Augenmerk immer auf den höheren Preis der Waren und zieht daraus den Schluß, daß alle Unternehmer, die nicht an der Grenzlinie stehen, weniger zahlen, als sie zahlen sollten. Er übersieht dabei aber, daß hier die Fähigkeit des Unternehmers vor allem maßgebend ist.

Im großen und ganzen läßt sich über das Buch Matajas sagen, daß es andere Bücher, die das Problem nach derselben Richtung behandeln, in gewisser Hinsicht überragt. Seine Ideen werden heute immer noch von vielen weiter gelehrt, und man kann sagen, daß diese Theorie heute als die herrschende gilt.

Kurz ausgedrückt sagt Mataja über den Unternehmergewinn, daß er über dem Unternehmerlohn, dem Kapitalzins, der Bodenrente und den sonstigen aufgewendeten Werten liegt. Er entsteht auf dem Markt aus den Preisdifferenzen, der Unternehmer vermag ihn jedoch nicht zu erzeugen, sondern er entsteht kraft des Umstandes, wie auch aus der monopolitischen Stellung der Unternehmung. Von einer Risikoprämie will Mataja nichts wissen.

Den gleichen Weg, dem Mangoldt und Mataja gefolgt sind, nimmt auch der französische Nationalökonom Gide [1]).

Auf das eigentliche Wesen des Gewinnes geht Gide, wie die meisten Nationalökonomen, nicht ein, sondern nimmt als selbstverständlich an, daß der Rohgewinn der Überschuß des Verkaufspreises über den Selbstkostenpreis ist (l'excédent du prix de vente sur le prix de revient, S. 622).

Sehr schwierig ist es aber nach Gide, den eigentlichen Unternehmergewinn zu bestimmen, der weder als Entgelt der Arbeit des Unternehmers, noch als Kapitalgewinn, noch als Bodenrente aufzufassen ist. Die ziffernmäßige Feststellung des Reingewinnes erscheint Gide als sehr schwierig.

Bei der Erklärung des Gewinnes vertritt er fast dieselbe Meinung wie Mataja. Den Fehler Matajas findet man auch hier. Gide meint, daß die Feststellung der Größe des Kapitalzinses sehr einfach ist. Man nimmt den Zins, der auf dem Markt für das geliehene Kapital gezahlt wird, mit anderen Worten: den Darlehnszins. Für die Miete bzw. Grundrente ist die Sache ebenso einfach. Auch hier rechnet man den Preis, den die Unternehmung durch die Vermietung erhalten würde.

Etwas schwieriger erscheint ihm die Berechnung des Unternehmerlohnes. Hierüber schreibt Gide, daß Unternehmerlohn der Preis ist, den der Unternehmer an eine dritte Person, die ihn vollkommen ersetzen würde, zahlen müßte, oder was dasselbe ist, der Lohn, den er beziehen könnte, falls er seine Arbeit verkaufen würde. Sehr naiv wirkt seine Argumentation dazu.

[1]) Charles Gide, Principes D'économie politique, 25. Aufl. 1926.

Er schreibt: Ohne Zweifel ist diese Berechnung (Evaluation) sehr willkürlich; und doch gibt es Unternehmer, welche zu den Kosten einen gewissen Lohn, welchen sie sich zuzählen, in ihre Bücher einschreiben[1]).

Es ist merkwürdig, wie Gide es fertigbringen kann, so etwas zu schreiben. Was spielt das bei der Erklärung des Gewinnproblemes für eine Rolle, was manche Unternehmer in ihre Bücher schreiben! Das Resultat kann doch nicht davon abhängig gemacht werden, was die einzelnen Personen in die Bücher schreiben. Wäre der Fall für den Unternehmer so einfach, so brauchte er nur Summen aufzuschreiben und zu fordern, womit alles getan wäre.

Mit einer gewissen Selbstüberzeugung fährt Gide fort: Wenn also der Unternehmer seine Bücher gut hält, so wird er sie auf folgende Grundlage aufbauen: Er wird die Summe kalkulieren, die den Zins seines eigenen Kapitals repräsentiert, eine andere Summe, die den Lohn seiner Arbeit darstellt und noch eine dritte für die Miete des Hauses und des Grund und Bodens, die er besitzt; und damit, meint Gide, sei alles in bester Ordnung!

Wie man sieht, nimmt Gide denselben Ausgangspunkt wie Mangoldt und Mataja ein. Er spricht vom Vermieten der Kapitalien und von einem Unternehmerlohn, den er auch dem Lohn eines besoldeten gleichwertigen Direktors gleichhält.

Bei der Frage des Unternehmerlohnes bemüht er sich nicht, zu begründen, worin die Fähigkeit desselben besteht, sondern er begnügt sich zu sagen, daß der Lohn gleich der Summe ist, die der Unternehmer an eine Person zu zahlen hätte, die ihn ersetzen könnte. Dasselbe tut er bei der Frage des Kapitalzinses, Kapitalgewinnes und der Bodenrente, als ob die Frage des Kapitalleihzinses mit der des Kapitalgewinnes innerhalb der Unternehmung dieselbe wäre, denselben Prinzipien unterworfen wäre.

Bei der Frage des Unternehmergewinnes kann und darf man niemals als Kapitalgewinn das ansehen, was der Unternehmer für geliehenes Kapital zahlt, und ebenso nicht als Unternehmerlohn das, was er als besoldeter Arbeitender beziehen würde. Diese Annahme ist schon deshalb unhaltbar, weil nicht alles vermietet werden kann und der Mieter doch niemals bereit sein wird, etwas zu mieten, für das er so viel zahlen muß, wie er daraus zu bekommen hofft. Ferner ist die Frage des Unternehmergewinnes rein subjektiver Natur, es kann außer Gewinn noch Verlust geben, trotzdem der Unternehmer als besoldeter Direktor einen großen Lohn bekommen könnte.

[1]) a. a. O., S. 624 (wörtlich übersetzt).

Besoldete Direktoren und Unternehmer sowie Kapitalleihzins und Kapitalgewinn sind innerhalb einer jeden Unternehmung verschiedene Begriffe, welche miteinander sehr wenig zu tun haben.

Sobald ein Unternehmer besoldet wird, tritt er in der Unternehmung in eine neue Kombination ein; die Unternehmung ist nicht seine eigene Kombination, und zweitens, wenn er eine Direktion übernimmt, besitzt er niemals die absolute Freiheit, sondern darf nur innerhalb der schon von anderen angegebenen Produktionsrichtungen handeln, und zwar sind hier die Grenzen seines Handelns, die er nicht überschreiten darf, mittelbar oder unmittelbar bestimmt.

Unverständlich ist der Rat Gides bezüglich der Grundlage der Kalkulation. Daraus sieht man, wie wenig der wirtschaftliche Organismus erkannt und erklärt wird. Der Unternehmer hält nach Gide dann seine Bücher gut, wenn er außer den sonstigen Ausgaben den Kapitalzins, seinen Lohn und die Miete für das Haus und den Grund und Boden dazurechnet. Das dürfen die Unternehmer nur nicht vergessen, und es wird ihnen immer gut gehen! Wenn der Rat richtig wäre, würden manche Unternehmer Gide sehr dankbar dafür sein. Die Unternehmer würden es aber in diesem Fall schon vor Gide wissen, so daß er mit seinem Rezept zu spät käme.

Gide behauptet, daß Unternehmergewinn das ist, was über den Unternehmerlohn, den Kapitalzins, die Grundrente und die sonstigen eigenen Kosten hinausgeht. Wie es aber möglich ist, daß es darüber hinaus noch ein Plus geben kann, schreibt Gide mit keiner festen Überzeugung. Er neigt zu der Auffassung, die Mataja auch vertritt, daß der Gewinn sozusagen aus der monopolitischen Stellung der Unternehmung oder kraft eines günstigen Umstandes entsteht.

Die eben dargelegte Auffassung von Gide, Mataja und Mangoldt gilt heute als die anerkannteste. Wir möchten uns deshalb dieser Auffassung gegenüber allgemein äußern.

Man hat die Produktionsmittel in Kapital, Arbeit und Grund und Boden eingeteilt und fragt nach dem Kapitalzins und dem Arbeitslohn schlechthin. Auf Grund dieser Einteilung der Produktionsmittel und des damit eingeschlagenen Untersuchungsweges erklärt

man den Gewinn (Rohgewinn) der Unternehmung als eine Summe von Unternehmerlohn (Arbeitslohn des Unternehmers) plus Kapitalzins plus Konjunkturgewinn und des öfteren noch plus Risikoprämie. Der Unternehmerlohn wird dem Lohn, den der Unternehmer bekommen würde, falls er seine Arbeit verkaufen würde, der Kapitalzins dem Darlehnszins gleichgestellt.

Wie wir im positiven Teil sehen werden (IV. Teil), ist der eingeschlagene Weg verfehlt. Man kann nicht den Arbeitslohn zum Kapitalzins addieren, man kann nicht nach dem Arbeitslohn des Unternehmers und nach dem Kapitalzins vereinzelt die Frage stellen, weil das Produkt des Kapitales vom Arbeitswert des Unternehmers abhängig ist und umgekehrt. Diese Untersuchungsmethode wäre nur dann haltbar, wenn die Produktionsmittel in einem Additionsverhältnis zueinander stünden. Dies trifft aber nicht zu, weil, wenn der Unternehmer z. B. ein Kapital anwendet und Ware herstellt, die auf dem Markt keine Nachfrage findet, das Produkt gleich Null ist. Und ob er dazu 1000 Mk. oder 100 000 Mk. anwendet, bleibt sich durchaus gleich. Der Kapitalzins ist von der Unternehmerfähigkeit, von seiner Disposition abhängig, so daß wir nicht sagen können: der Gewinn besteht aus dem Unternehmerlohn plus Kapitalzins, und den Lohn des Unternehmers dem gleichstellen, was er beziehen würde, falls er seine Arbeitsleistung verkaufen würde, den Kapitalzins gleich dem Darlehnszins.

Diejenigen, die dieser Richtung folgen, sprechen nur von Gewinn und vergessen, daß es auch Verluste gibt, welche sogar Millionen betragen. Man kann nicht leugnen, daß ein Verlust von Millionen Mark entstehen kann, obwohl der Unternehmer dabei mit aller Kraft und Mühe arbeitet. Man tut aber so, als ob es nur Gewinn und keinen Verlust auf dieser Welt gibt. Den Verlust als negativen Gewinn müßte man nach diesem Gedankengang wie folgt erklären: er ist gleich der Summe von Unternehmer-Unlohn plus Kapital-Unzins u. dgl. Man würde sich aber damit stark widersprechen, denn wenn der Arbeitswert des Unternehmers gleich dem Lohn wäre, den er erhalten würde, wenn er seine Arbeit direkt verkauft hätte, so könnte dieser niemals negativ, sondern nur positiv sein. Der Darlehnszins kann wiederum ebensowenig eine negative Größe haben. Dieser Widerspruch tritt aber bei diesen Theorien nicht in Erscheinung, weil nach ihrem Ausgangspunkt kein Verlust denkbar ist. Aus den drei Produktionsfaktoren entspringen nur positive Werte, negative Werte, Verluste, sind undenkbar. Aber schon die elementare Erfahrung lehrt uns, daß es des

öfteren riesige Verluste gibt, obwohl der Unternehmer mit großem Fleiß arbeitet. Falsch ist bei diesen Theorien der Ausgangspunkt. Ein Nebeneinanderwirken der Produktionsfaktoren gibt es nicht und darum kann man auch nicht die Produkte der Faktoren addieren. Sie wirken nicht nebeneinander, sondern, wie wir im nächsten Teil sehen werden, miteinander, so daß statt eines Gewinnes ein Verlust entstehen kann, wenn die Kapitaldisposition, die Kombination der Kapitalien mit dem disponierenden Arbeitswert schlecht ist. Der Fehler dieser Theorien liegt nun darin, daß sie die Produktionsmittel in drei Produktionsfaktoren teilen und dann das Produkt eines jeden Faktors vereinzelt festzustellen suchen. Sie übersehen dabei das Wichtigste: die Kombination der Produktionsfaktoren untereinander. Sie stellen alles so hin, als ob jeder Faktor für sich arbeitet und das Kapitalprodukt und damit auch der Kapitalwert unabhängig vom Arbeitswert sind, was der Wirklichkeit widerspricht.

Zu diesen Ausführungen Mangoldts, Matajas und Gides bringen wir jetzt eine ziemlich entgegengesetzte und zugleich unserem Standpunkt am nächsten stehende Auffassung, die von Schäffle: „Das Gesellschaftliche System, 1867."

Recht bemerkenswert erscheint es uns, daß Schäffle eine so große Ähnlichkeit mit unseren Gedanken aufweist. Die teilweise Übereinstimmung der Schäffleschen Auffassung mit der unseren ist nicht etwa auf eine Beeinflussung unserer Gedanken durch Schäffle zurückzuführen.

Als wir Schäffle zu studieren begannen, waren wir uns nicht nur schon lange über unseren Standpunkt klar, sondern wir waren bereits mit der Darstellung fertig. Die Untersuchung der Frage: „Das Kapital als Produktionsfaktor", hat uns die Lösung des Problems der Gewinnentstehung gebracht, was wir in dem nächsten Kapitel zur Darstellung bringen, woraus der Leser klar ersehen wird, daß Schäffle nicht den allergeringsten Einfluß auf uns ausgeübt hat.

Wenn wir sehen, daß unsere Auffassung mit andern so weit auseinandergeht, einen ganz andern Ausgangspunkt hat, so staunen wir und freuen uns zugleich zu sehen, daß Schäffle ähnliche Gedanken aufweist.

Allerdings findet man die Ausführungen bei Schäffle

ohne eingehende Begründung, und doch erscheinen sie sehr oft den unsrigen so ähnlich, als ob wir sie selbst geschrieben hätten. Das ist ein Beweis mehr für die Richtigkeit unserer Auffassung, wovon uns aber das Studium des Schäffleschen Buches nicht mehr überzeugen konnte; denn es bestand darüber nicht mehr der geringste Zweifel, der beim Lesen des Buches von Schäffle hätte verschwinden können.

Schäffle spricht auch nicht immer von Unternehmergewinn und noch weniger von Kapitalprofit wie andere, sondern auch wie wir vom Unternehmungsgewinn. Und dies hat seinen Grund in der Auffassung der Gewinnentstehung. Er spricht zwar sowohl von Unternehmergewinn wie auch von Unternehmungsgewinn und stellt beide Begriffe gleich, aber bei den andern hört man weniger vom Unternehmungsgewinn als bei Schäffle.

Hier wirken die Äußerungen Schäffles etwas eigenartig. Er schreibt z. B. als Titel § 159: „Begriff des Unternehmergewinnes", auf derselben Seite § 160 dagegen: „Wirtschaftlicher Charakter des Unternehmungsgewinnes."

Die Ähnlichkeit der Schäffleschen Auffassung mit der unseren zeigt sich darin, daß Schäffle den Gewinn weder als ein Produkt der Unternehmertätigkeit isoliert betrachtet, noch als Produkt des Kapitals allein ansieht, sondern nach ihm entsteht er aus der Kombination beider. Schäffle hat unserer Auffassung nach die besten Gedanken darüber gehabt; er schreibt S. 286: „Er ist auch deshalb nicht Lohn, weil er Produkt sowohl des Kapitalvermögens, als des Arbeitsvermögens des Unternehmers, und zwar beider in untrennbarer Einheit ist." Was man hier festhalten muß ist, daß er schreibt: „Und zwar beider in untrennbarer Einheit." Diese untrennbare Einheit ist von großer Bedeutung.

Auf derselben Seite steht: „Der sog. ‚Kapitalprofit', wie der Unternehmergewinn oft genannt wird, ist nicht Frucht des Kapitalvermögens allein, sondern dieses und desjenigen Teiles der Unternehmerarbeit, welche in der Kombination und Leitung, in der Kapitalbetriebsamkeit besteht, also eben jener untrennbaren tätigen Einheit von Kapital und von Arbeitsvermögen. Der Unternehmergewinn ist also nicht reiner Kapitalprofit im engeren Sinne, welchen dieses Wort andeuten könnte, aber er ist auch nicht ohne Mitwirkung des Kapitals denkbar. . . ."

In diesen Ausführungen deutet nun Schäffle an, daß das Kapital ohne Unternehmer wie auch der Unternehmer ohne Kapital

keinen Erfolg herbeiführen kann, sondern der Erfolg nur in der Mitwirkung beider denkbar ist.

S. 286 schreibt Schäffle: „Der Unternehmergewinn ist also ein Produkt untrennbaren, aus dem Begriff der Unternehmung selbst folgenden Zusammenwirkens des Arbeits- und des Kapitalvermögens. Die Vergeltung dieses Zusammenwirkens ist der Unternehmergewinn."

Wenn Schäffle schreibt, daß der Unternehmungsgewinn kein Lohn des Unternehmers ist, so meint man, daß dieser Gedanke mit seinen Ausführungen auf S. 285 im Widerspruch steht, wenn dort folgendes geäußert wird: „Der Unternehmergewinn ist Vergütung der Opfer der Unternehmertätigkeit."

Schäffle schreibt, daß der Unternehmungsgewinn kein Unternehmerlohn ist, und will damit nur klarmachen, daß der Gewinn nicht nur Produkt der Unternehmertätigkeit — ganz isoliert betrachtet — ist, sondern der Unternehmertätigkeit und des dazu angewandten Kapitals. Wenn er sagt: „Er ist Vergütung der Opfer der Unternehmertätigkeit", — so glauben wir, daß er damit die Fähigkeit des Unternehmers in Verbindung mit den von ihm angewandten Kapitalien zum Ausdruck bringen will. Würde er unter Opfer etwas im Sinne von Senior meinen, so wäre es allerdings falsch; aus seinen Ausführungen geht aber etwas ganz anderes hervor.

Allerdings werden auf S. 288 Gedanken ausgedrückt, die zu seiner sonstigen Auffassung, wörtlich genommen, nicht ganz in Übereinstimmung zu stehen scheinen: „Der Gewinn muß eine Vergeltung der Opfer enthalten, welche aus der Einsetzung des Arbeits- und Kapitalvermögens für die Direktion der elementaren Produktivkräfte der Volkswirtschaft dargebracht werden."

Man weiß nicht genau, was er unter dem Wort „Opfer" immer meint. Wir glauben, daß er damit sagen will: Der Gewinn ist das Produkt, das aus dem Unternehmerarbeitswert und aus den Kapitalien entspringt, was er schon vorher klar geäußert hat. Schäffle konnte sich nicht derartig widersprechen, dem „Opfer" etwa den Begriff des Unlustgefühles oder ähnliches beizulegen. Schon auf der nächsten S. 289 sieht man, daß er das Richtige meint, indem er sagt: „Je seltener die für einen Unternehmer erforderlichen sachlichen und persönlichen Voraussetzungen sind und je größer andererseits das Bedürfnis der betreffenden Unternehmungsgattung ist, desto höher wird der Unternehmungsgewinn sein."

Im Gegensatz zu allen andern, die die Rolle des Kapitals und des Unternehmers ganz isoliert betrachten, betont Schäffle die untrennbare Einheit des Unternehmerarbeitswertes mit dem angewandten Kapitalwert. Er sieht ein, daß der eine Wert vom anderen abhängig ist und sein Standpunkt ist rein subjektiv. Die andern Nationalökonomen dagegen stellen auf die eine Seite das Kapital, auf die andere die Unternehmertätigkeit, und aus ihren Ausführungen geht der innere Zusammenhang des Kapitalwertes mit dem Wert der Unternehmertätigkeit nicht hervor.

Nicht sehr verschieden von der Schäffle schen ist die Erklärung der Gewinnentstehung von Marshall.

Marshall[1]) führt den Gewinn, den eine Unternehmung innerhalb einer Zeit erlangt, auf drei Quellen zurück: 1. Auf das Kapital, 2. die Unternehmungsfähigkeit und 3. die Organisation.

Der Gewinn, der aus dem Kapital fließt, stellt den Kapitalzins dar. Den Gewinn, der aus der Unternehmungsfähigkeit entsteht, nennt er reinen Unternehmergewinn und denjenigen, der aus der Organisation und Unternehmungsfähigkeit entsteht, „rohen Unternehmergewinn" (S. 329 u. S. 582).

Zu der Unternehmungsfähigkeit will er, wie wir seinen Ausführungen S. 594 entnehmen, den Lohn der reinen ausführenden Arbeit des Inhabers eines Geschäftes nicht zählen; hierüber schreibt er, daß besonders kleine Gewerbe einen dem Kapital gegenüber jährlichen hohen Gewinnsatz von 50% bis über 100% zeigen. Dies ist jedoch mehr Reallohn der reinen ausführenden Tätigkeit des Inhabers dieses Geschäftes. Marshall erwähnt nicht das Wort „ausführende" Arbeit, er meint aber diese Arbeit, wenn der Geschäftsinhaber als ein gewöhnlicher Arbeitender eine Arbeit ausübt.

Der hohe „Gewinnsatz", der, dem Kapital gegenüber bemessen, bei kleineren Gewerben entsteht, ist leicht erklärlich, weil hier sehr wenig Kapital angewendet wird, der Geschäftsinhaber dagegen viele ausführende Arbeit leistet, und so wird er einen verhältnismäßig hohen oder niedrigen „Gewinnsatz" haben, je nachdem wenig oder viel Kapital angewendet wird. Wenn z. B. ein kleines Geschäft mit 500 Mk. arbeitet, so kann es einen jährlichen „Gewinn" von 2500 Mk. haben, so daß der jährliche „Gewinnsatz" 400% ist. Dieser Gewinn entsteht aber nicht aus der Kapitaldisposition, sondern ist das Produkt der reinen ausführenden Arbeit

[1]) Marshall, Handbuch der Volkswirtschaftslehre. 1905.

des Unternehmers. Marshall sagt nun mit Recht, daß dieser scheinbar hohe Gewinnsatz mehr Reallohn der Arbeit ist als Unternehmergewinn.

Er stellt die Organisation neben die Unternehmungsfähigkeit und das Kapital als Gewinnquelle hin. Er hat sich aber nicht einmal zu zeigen bemüht, wie die Organisation von der Unternehmungsfähigkeit zu trennen ist, so daß sie nicht unter die Unternehmungsfähigkeit fällt. Seine Ausführungen zeigen im Gegenteil, daß die Organisationsmethoden vom Unternehmer vorgenommen werden.

In dem Kapitel: „Der Gewinn vom Kapital und der Unternehmungsfähigkeit", wartet man dem Titel gemäß darauf, daß hier ausschließlich die Rede vom Gewinn ist, der aus dem Kapital und der Unternehmungsfähigkeit entsteht. Er schreibt aber gleich am Anfang: „In diesem Kapitel beschäftigen wir uns nur mit dem Ertrag des zweiten (d. h. der Unternehmungsfähigkeit) und dritten Elements (Organisation) zusammengenommen, den wir rohen Unternehmergewinn genannt haben. . . ." Anstatt daß uns Marshall jetzt zeigt, wie man rein begrifflich die Organisation von der Unternehmungsfähigkeit trennen kann, so daß die Organisation neben der Unternehmungsfähigkeit ihre selbständige Stelle beanspruchen kann, spricht er in seinem Beispiele von besseren Organisationsmethoden, die vom Unternehmer aus eingeführt werden. So schreibt er S. 583: „Wir wollen annehmen, daß ein Fabrikant mit einem Kapital von 50 000 Pfd. St. in normalen Zeiten einen Nettogewinn von 4000 Pfd. St. im Jahre erhalte, wovon wir 1500 Pfd. St. als seinen Lohn für die Geschäftsleitung betrachten wollen, und 2500 Pfd. St. als Lohn für die beiden restlichen Gewinnbestandteile. Wir nehmen an, daß er bis dahin nach der gleichen Methode gearbeitet hat wie seine Nachbarn, und ein Maß von Begabung erwiesen hat, das, wenn auch bedeutend, doch das Normal- oder Durchschnittsmaß der Fähigkeit derjenigen Leute, die solche ausnehmend schwierige Stellen bekleiden, nicht übertrifft, d. h. wir nehmen an, 1500 Pfd. St. im Jahr seien der Normalertrag solcher Arbeitsleistung, die er geleistet hat. Mit der Zeit aber denkt er sich eine Methode aus, durch welche er einen früher üblichen Schmelzprozeß ersparen kann, und infolgedessen ist er ohne Zunahme seiner Kosten imstande, seine Jahresproduktion um eine Gütermenge zu vergrößern, die mit 2000 Pfd. St. Reingewinn verkauft werden kann." Dies überzeugt uns nun, daß die Organisationsmethode von der disponierenden Arbeit, vom Arbeitswert des Unternehmers untrennbar ist.

Es mag sein, daß Marshall bei der Unternehmungsfähigkeit auch an die Größe der Unternehmung denkt, die Organisation wäre aber in diesem Fall, wie uns sein obiges Beispiel zeigt, von der Unternehmerfähigkeit, wie auch von der Größe der Unternehmung untrennbar.

Wir erkennen die Rolle der Organisationsmethode beim Unternehmungswert (siehe im II. Teil über die Analysierung des Unternehmungswertes) durchaus an, können der Organisation aber keine selbständige Stelle bei der Gewinnentstehung zuerkennen; in einem solchen Fall mußte man die Kundschaft und ähnliches ebenso als einen Gewinnfaktor ansehen, zumal die Kundschaft auch verkäuflich ist. Eine solche Einteilung würde aber zu unzähligen Gewinnquellen führen, was nicht der Sinn einer Einteilung der Produktionsmittel zur Erklärung der Gewinnentstehung sein kann. Man muß bei der Einteilung vor allem das Wichtige und das Unwichtige auseinanderhalten und verstehen, die Vielheit der Produktionsmittel in einer beschränkten Anzahl von Kategorien einzuordnen und den Gewinn nur auf eine Quelle zurückzuführen.

Die neueren Organisationsmethoden sind, insofern sie der Unternehmung einen größeren Wert geben als die alten, ebenso wie der Wert einer neuen Kundschaft der Gewinn der Unternehmung, weil er das Plus des Unternehmungswertes ist, das innerhalb einer Zeit entsteht, und daher kann weder die Kundschaft noch die Organisation als solche als ein Gewinnfaktor angesehen werden.

Was Marshall von den Klassikern unterscheiden läßt, ist, daß er die Entstehung des Gewinnes (nach den Klassikern: Profit) nicht aus der Kapitalseite zu erklären versucht, sondern mehr aus der Unternehmerfähigkeit. Er betont mit Recht die Wichtigkeit des großen Kapitals in der einzelnen Unternehmung, erklärt aber den Gewinn mehr als Produkt der Unternehmerfähigkeit. Er wendet sich deshalb gegen die älteren Sozialökonomen, die von einem Gesetz des Durchschnittssatzes des Gewinnes wissen wollten. Er schreibt S. 593: „Die früheren Nationalökonomen leisteten nichts besonderes Gutes nach dieser Richtung hin, weil sie die Bestandteile des Gewinnes nicht gehörig unterschieden, sondern nach einem einfachen allgemeinen Gesetz, das den Durchschnittssatz der Gewinne beherrscht, suchten, — einem Gesetz, das es der Natur der Sache gemäß nicht geben kann."

Nachdem Marshall den Gewinn mehr auf die Unternehmerfähigkeit und auf die Stärke der Unternehmung überhaupt zurück-

führt, kann er den Klassikern im Gesetz des Durchschnittssatzes des Gewinnes nicht beistimmen. Denn dieses Gesetz setzt vor allem die Gleichfähigkeit aller Unternehmer voraus, was undenkbar ist. Marshall ist aber trotzdem nicht so weit wie Schäffle gekommen, zu betonen, daß die Unternehmerfähigkeit mit dem Kapital in der Unternehmung als eine „untrennbare Einheit" zu verstehen ist.

Gelesnoff[1]) weist in seinen Ausführungen über den Unternehmergewinn bzw. über das Unternehmereinkommen manche Ähnlichkeiten mit unserm Standpunkt auf. So z. B. wenn er sagt, daß der Unternehmungsgewinn kein Produkt der Unternehmertätigkeit, isoliert betrachtet, ist, sondern in einem inneren Zusammenhang mit der Größe des angewandten Kapitals steht. Und S. 481 führt auch er das Risiko auf die persönlichen Eigenschaften des Unternehmers zurück.

Gedanken, die uns nicht fernstehen. All dieses steht jedoch dort ganz zusammenhanglos, ohne daß Gelesnoff sich einmal die Mühe nimmt, seine Ausführungen einigermaßen miteinander in Einklang zu bringen. So bleiben diese Gedanken in seinen weiteren Ausführungen wie Samen auf dem Sand. Sie tauchen bei ihm so nebenbei auf und er folgt in der Bestimmung des Gewinnbegriffes bzw. der Gewinnbegriffe der herkömmlichen nationalökonomischen Auffassung, anderseits aber stellt er sich bei der Gewinnentstehung auf den Standpunkt der Ausbeutungstheorie.

Gelesnoff lehrt uns, daß im Unternehmereinkommen der Unternehmerlohn und die Risikoprämie enthalten sind. Er hält auf S. 480 den Kapitalgewinn (Darlehnszins) und den Unternehmergewinn streng auseinander, weil der erste demjenigen zufließt, der nur das Kapital zur Verfügung stellt und an der Kapitalanwendung keinen Anteil nimmt, der Unternehmergewinn dagegen demjenigen, der die Anwendung des Kapitals übernimmt und daher auch mit dem Risiko zu tun hat, das nach Gelesnoff von den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers sehr abhängig ist. Obwohl er aber diese beiden Begriffe erst streng auseinanderhält, weil der Unternehmergewinn sehr von den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers und nicht etwa von der relativen Knappheit des Kapitals dem Angebot desselben gegenüber auf dem Markt, wie der Darlehnszins abhängt, meint Gelesnoff, daß beides

[1]) Gelesnoff, Grundzüge der Volkswirtschaft. 1928.

Zweige eines Baumes sind, d. h. entgegen den obigen Ausführungen, daß sie beide desselben Ursprungs sind. Er will damit sagen, daß alle beide Früchte des Kapitals sind.

Nach dem einen Teil seiner Ausführungen aber sind sie nicht beide Früchte des Kapitals, denn, wenn der Unternehmergewinn von der Fähigkeit des Unternehmers und „vom Charakter der Unternehmung" abhängig ist, so kann er nicht zugleich als einziges Produkt des Kapitals angesehen werden.

Wenn man noch weiter die Ausbeutungstheorie Gelesnoffs betrachtet, nach welcher der Gewinn mehr-geleistete Arbeit der Arbeiter ist, so erweckt es den Anschein, als ob Gelesnoff eigentlich keine einheitliche Auffassung zu bilden vermag. Sein Buch zeigt manche Vorzüge bei der klaren und kurzen Darstellung der fremden Auffassungen, wenn aber Gelesnoff selbst spricht, glaubt man, daß es ein spezielles Sammelwerk von Auffassungen verschiedener Richtungen darstellt.

Er zählt mehrere Gewinnbegriffe auf, die er aber nicht klar auseinanderhält und verzichtet gern auf eine präzise Begriffsbestimmung. Auf S. 481, Abs. 2, schreibt er: „Vor allem muß man Roh- und Reingewinn unterscheiden." Erst unterscheidet er nun einen Kapital- und Unternehmergewinn, jetzt „muß man vor allem Roh- und Reingewinn unterscheiden". Er fährt fort: „Jede Kapitalanlage ist mit einem gewissen Risiko verbunden. Dieses ist verschieden, je nach den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers, der das Kapital verwendet, den allgemeinen Verhältnissen des Landes, dem Verlauf des Wirtschaftslebens . . . und endlich je nach dem Charakter der Unternehmung. Die Risikoprämie wird in manchen Fällen die Höhe des Gewinnes sehr erheblich steigern. Im Unternehmereinkommen steckt ferner neben der Entschädigung für das Risiko noch die Vergütung für die Arbeitsleistung des Unternehmers. Aus Zweckmäßigkeitsrücksichten läßt man aber gewöhnlich bei der Analyse des Problems des Kapitalzinses die Frage der Entschädigung für die Arbeit (des Unternehmers) und das Risiko ganz beiseite und erforscht nur die Quelle des eigentlichen Unternehmergewinnes."

Er wollte uns den Unterschied zwischen Roh- und Reingewinn klarmachen, spricht aber gleich weiter vom Unternehmereinkommen und Kapitalzins.

Gelesnoff übernimmt nun von andern die Auffassung, daß im Rohgewinn eine Risikoprämie enthalten ist. Er ist aber der Ansicht, daß die Größe des Risikos im umgekehrten Verhältnis

zur Größe der Unternehmerfähigkeit steht. Wie ist es möglich, eine Risikoprämie im Gewinn enthalten zu sehen, wenn man die Auffassung vertritt, daß die Größe des Risikos von den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers abhängt, d. h. sich nach der Größe der Unfähigkeit des Unternehmers richtet? Die Risikoprämie müßte dann groß oder klein sein, je nachdem der Unternehmer große bzw. geringe Unfähigkeit zeigte, so daß der Schluß lautet: Je unfähiger ein Unternehmer ist, desto größer ist auch der Anteil der Risikoprämie an seinem Einkommen. Anderseits aber werden wir belehrt, daß die Größe des Gewinnes, des Unternehmereinkommens, von der Größe seiner Fähigkeit abhängig ist und daher unfähige Unternehmer nicht nur kein Einkommen haben, sondern andauernde Verluste erleiden. Wo soll nun der große Anteil des Risikos im Einkommen stecken, wenn kein Einkommen, sondern Verluste vorliegen?

Wenn man den Gewinn auf die Fähigkeit, das Risiko auf die Unfähigkeit des Unternehmers zurückführt, so bleibt kein Platz für eine Risikoprämie. Will man aber damit sagen, daß die Unternehmung sowohl mit schlechten wie mit guten Umständen zu rechnen hat, so daß die Schmälerung des Unternehmereinkommens, die die schlechten Umstände verursachen, die guten Umstände einbringen, so kann man daraus nicht den Schluß ziehen, daß im Gewinn eine Risikoprämie enthalten ist. Im letzten Fall könnte man vom Konjunkturgewinn und -verlust sprechen, aber von einer Risikoprämie wäre keine Rede.

Kein Wissenschafter würde sich so stark widersprechen, wenn er das Sein nicht mit dem Sein-Sollen vermengen würde. Wenn man sich bei der Untersuchung des Seins von der ethischen Anschauung befreite, würde man nicht den Widersinn äußern, daß der Gewinn von der Fähigkeit des Unternehmers und von der Größe des Kapitals abhängig ist, andrerseits aber, daß ein großer Teil des Gewinnes dem Risiko entspringt[1]).

Gelesnoff, der die Meinung vertritt, daß der Unternehmer nach Gewinn strebt, und einsieht, daß das Risiko von den persönlichen Eigenschaften des Unternehmers und vom Charakter der Unternehmung abhängig ist, kann nicht zugleich behaupten, daß im Gewinn noch eine Risikoprämie steckt und zum Schluß den Unternehmergewinn als mehr-geleistete Arbeit der Arbeiterklasse ansehen. Das sind Gedanken, welche sich gegenseitig stark widersprechen.

[1]) Vgl. unsere Ausführungen S. 143—147.

Fatal wirkt die Anwendung des Wortes „Gewinn". Bald wird ihm dieser, bald jener Sinn beigelegt. Einmal wird er als Produkt der Unternehmertätigkeit plus Kapitalzins und Risikoprämie angesehen, dann aber als eine mehr-geleistete Arbeit der Arbeiter definiert.

So vergißt Gelesnoff die verschiedenen Begriffserklärungen, die er bezüglich des Gewinnes gemacht hat und hält S. 495 die Frage für selbstverständlich, daß der Gewinn mehr-geleistete Arbeit der Arbeiter ist. Sehr merkwürdig wirkt dazu seine Frage: „Und in der Tat, aus welcher Quelle könnte denn sonst der Gewinn stammen? Doch offenbar nur aus derselben Quelle, aus der der Mensch überhaupt die Befriedigung seiner Bedürfnisse schöpft, d. h. aus der Arbeit . . ." der Arbeiter.

Daraus sieht man, welche Anwendung Gelesnoff von der Unterscheidung verschiedener Gewinnbegriffe macht. Vorher sagt er uns: „Vor allem muß man unterscheiden Roh- und Reingewinn", jetzt macht er von dieser Unterscheidung keinen Gebrauch mehr, und so weiß man nicht, wozu eine solche Unterscheidung der Begriffe dienen soll, wenn wir mit dem Begriff des Gewinnes so nachlässig umgehen dürfen.

Auf S. 481 schreibt er: „Die Risikoprämie wird in manchen Fällen die Höhe des Gewinnes sehr erheblich steigern", jetzt heißt es: „Und in der Tat, aus welcher Quelle könnte denn sonst der Gewinn stammen? Doch offenbar nur aus derselben Quelle, aus der der Mensch überhaupt die Befriedigung seiner Bedürfnisse schöpft, aus der Arbeit der Arbeiter."

Gelesnoff glaubt, daß dies alles keinen Widerspruch bedeutet, auch dann nicht, wenn er dazu noch schreibt, daß der Gewinn nur aus einer Quelle stammen kann, aus der Arbeit der Arbeiter, denn er sagt: „Ich meine doch denjenigen Teil des Gewinnes, der eben über dem Lohn des Unternehmers und über Risikoprämie, d. h. demjenigen Teil, den ich eben als mehr-geleistete Arbeit ansehe, und der daher offenbar nur aus derselben Quelle, aus der der Mensch überhaupt die Befriedigung seiner Bedürfnisse schöpft, aus der Arbeit der Arbeiter[1])."

Dies meint eben Gelesnoff. Er meint aber noch mehr S. 495: „Hieraus wird uns auch der enge Zusammenhang zwischen seiner Höhe (Kapitalzins, Gewinn) und der des Arbeitslohnes verständlich. Steigt der Arbeitslohn, so muß der Kapitalzins sinken, und umgekehrt entspricht dem niedrigeren Lohn-Niveau in der Regel ein hoher Gewinnsatz."

[1]) Diese sind nicht eigene Worte Gelesnoffs.

Der Satz „steigt der Lohn, fällt der Gewinn" in dem Sinne, in dem er hier vorgetragen wird, ist sehr naiv.

Man sagt sich, das Gesamtprodukt beträgt z. B. 1000 Mk. Wenn nun der Unternehmer den Arbeitern 800 Mk. zahlt, so ist es klar, daß 200 Mk. zurückbleiben. Zahlt er 700 Mk., so steigt der Gewinn, zahlt er mehr als 800 Mk., so fällt er. Diese „wichtige" Feststellung kann auch ein Kind von 6 Jahren machen. Wenn man ein Kind fragt: Du hast 10 Mk., ich nehme die 8 Mk. zurück, wieviel hast du noch? Es wird antworten können: 2 Mk. Wenn ich dir 9 Mk. wegnehme? Nur 1 Mk. So lächerlich ist es, wenn man den Gesamtwert als konstant annimmt, daraus eine große Summe als Arbeitslohn abzieht und es als eine ökonomisch wichtige Schlußfolgerung ansieht, daß der Rest (Gewinn) im ersten Falle klein, im zweiten groß sein wird.

Wir möchten uns mit der Gelesnoffschen Auffassung nicht weiter befassen. Es wäre aber gut, wenn Gelesnoff wenigstens in einer zweiten Auflage seines Buches seinen Begriffsunterscheidungen treu bliebe. Er darf nicht den Gewinn einmal als Produkt der Unternehmerfähigkeit und des Kapitales plus Risikoprämie ansehen, ihn aber später nur als mehrgeleistete Arbeit der Arbeiter betrachten und dann noch den Begriff des Gewinnes an Stelle desjenigen des Kapitalzinses benutzen. Man weiß nicht recht, welchen Sinn Gelesnoff dem Wort „Gewinn" an jeder Stelle beilegt.

Schumpeter[1]) ist einer der neueren Sozialökonomen, die sich am meisten mit dem Problem des Unternehmungsgewinnes befaßt haben, und wir wollen seine Auffassung deshalb eingehender behandeln.

Er schreibt Seite 207: „Der Unternehmergewinn ist ein Kostenüberschuß. Zunächst vom Standpunkt des Unternehmers. Wie uns eine so lange Reihe von Nationalökonomen schon gesagt haben, ist er die Differenz zwischen Erlös und Ausgang in einem geschäftlichen Betriebe." „Unter ‚Ausgang' verstehen wir hier alle Auslagen, die die Produktion direkt oder indirekt dem Unternehmer verursacht. Dabei ist festzuhalten, daß ein angemessener Lohn für eigentliche Arbeitsleistungen des Unternehmers sowie eine angemessene Grundrente für etwa ihm gehörigen Boden, endlich einer Risikoprämie dazuzurechnen ist."

[1]) Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 2. Aufl. 1926.

Und schließlich würde nach seiner Meinung der Kapitalzins hinzuzuzählen sein, wenn er so, wie die andern Zinstheorien ihn lehren, existieren würde.

Schumpeter unterscheidet eine statische und eine dynamische Wirtschaft, oder, wie er die letzte nennen will, eine Wirtschaft, die sich in einer Entwicklung befindet.

In der statischen Wirtschaft kommen immer dieselben Güter auf den Markt, neue Qualitäten und neue Märkte dürfen nicht auftreten, oder wenigstens nicht, wie er sagt: „in einer bemerkbaren Größe."

Das „bloße Wachstum der Wirtschaft", wie es sich in Bevölkerungs- und Reichtumszunahme darbietet, wird nicht als Entwicklungsvorgang bezeichnet. Denn es ruft keine qualitativ neuen Erscheinungen hervor, sondern nur Anpassungsvorgänge (S. 96).

Auf Seite 100 steht: „Form und Inhalt der Entwicklung in unserem Sinn ist dann gegeben durch die Definition: Durchsetzung neuer Kombinationen. Dieser Begriff deckt folgende fünf Fälle":

1. Die Herstellung eines neuen Gutes oder neuer Qualität,
2. Einführung einer neuen Produktionsmethode,
3. Erschließung eines neuen Absatzmarktes,
4. Eroberung einer neuen Bezugsquelle,
5. Durchführung einer Neu-Organisation wie Schaffung einer Monopolstellung.

„Die Durchsetzung neuer Kombinationen bedeutet also ... Andersverwendung des Produktionsmittelvorrates der Volkswirtschaft" (S. 103). Dieses ist zugleich auch die Definition der „Form und Inhalt der Entwicklung". „Unternehmung nennen wir die Durchsetzung neuer Kombinationen und auch deren Verkörperungen in Betriebsstätten usw., Unternehmer die Wirtschaftssubjekte, deren Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist und die dabei das aktive Element sind" (S. 111). Unternehmung ist nun ein Funktionsbegriff, der an die Durchsetzung neuer Kombinationen anknüpft, aber wiederum nicht ganz, weil noch hinzugefügt wird: „Und auch deren Verkörperung in Betriebsstätten usw."

Prüft man die erste Hälfte der Definition „Unternehmung ist die Durchsetzung neuer Kombinationen", so sieht man, daß ganz genau dieselben Worte bei der Definition der „Form und Inhalt der Entwicklung" gebraucht werden: „Form und Inhalt der Entwicklung in unserem Sinne ist dann gegeben durch die Definition: Durchsetzung neuer Kombinationen."

Bekanntlich wenn B = C ist, können wir statt B C benutzen. Unternehmung ist also „die Form und der Inhalt der Entwicklung und deren Verkörperung in Betriebsstätten usw." Vor allem aber dieses „usw." gibt uns die Hauptmerkmale, die den Begriff der Unternehmung von dem der „Form und Inhalt der Entwicklung" unterscheiden.

Auf Seite 116 steht: „Unternehmer ist derjenige, der eine ‚neue Kombination' durchsetzt." Der Unternehmer im Sinne Schumpeters braucht keine selbständige Stellung zu haben, er kann Direktor einer Gesellschaft sein, oder irgendeine andere Stellung haben. Schumpeter sagt, er will den Begriff und Namen des Unternehmers an die Funktion knüpfen, und so können sogar Häuptlinge eines ganz primitiven Stammes darunterfallen.

In der statischen Wirtschaft gibt es keinen Unternehmergewinn, denn der Unternehmer, wie ihn Schumpeter sieht, ist in einer statischen Wirtschaft nicht denkbar. Er hat die beiden Begriffe statische Wirtschaft und Unternehmer in einen solchen Gegensatz gestellt, daß keine Unternehmung und auch kein Unternehmer existieren kann, wenn es eine stationäre Wirtschaft gibt, und umgekehrt, wenn es Unternehmer gibt, es keine statische Wirtschaft geben kann.

Eine Argumentation von Schumpeter, die zu beweisen versucht, daß es in der statischen Wirtschaft keinen Unternehmergewinn gibt, wäre lächerlich, denn es gibt ja keinen Unternehmer, wie könnte dann Unternehmergewinn bzw. -verlust entstehen.

Schumpeter schreibt Seite 208: „Im Kreislauf ist der Gesamterlös eines Betriebes ... gerade groß genug, um die aufgezählten Ausgänge zu decken. Es gibt dann nur Produzenten, die weder Gewinn machen noch Verlust erleiden und deren Einkommen mit dem Schlagwort: wages of management ausreichend charakterisiert ist. Und da die neuen Kombinationen, die in der Entwicklung durchgesetzt werden, notwendig vorteilhafter sind als die alten, so ist bei ihnen der Gesamterlös größer als in der statischen Wirtschaft, mithin größer als jene Ausgänge."

Wir werden belehrt, daß in der statischen Wirtschaft weder Verlust noch Gewinn existiert, daß es dagegen in der dynamischen Gewinn und Verlust geben kann. Wir wollen vorerst annehmen, daß „die neuen Kombinationen, die in der Entwicklung durchgesetzt werden, notwendig vorteilhafter sind als die anderen", was nicht wahr zu sein braucht, und müssen Schumpeter fragen, woher er vor allem den Begriff: „Ein angemes-

sener Lohn für eigentliche Arbeitsleistungen des Unternehmers" nimmt, wenn er die Ausgänge von der statischen Wirtschaft nimmt und ihnen den Erfolg, der in der dynamischen Wirtschaft erzielt wird, gegenüberstellt, nachdem er uns doch gelehrt hat, daß in der statischen Wirtschaft kein Unternehmer existieren kann? Der Unternehmer ist doch erst in der dynamischen Wirtschaft denkbar, wie kann man dann die Ausgänge von der statischen Wirtschaft nehmen und darunter auch einen angemessenen Lohn für eigentliche Arbeitsleistungen des Unternehmers rechnen, wenn es ihn in dieser Wirtschaft nicht gibt?

Taucht nun der Begriff des Unternehmers erst in der dynamischen Wirtschaft auf, ist Unternehmer „das Wirtschaftssubjekt, dessen Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist und das dabei das aktive Element ist", so wird anscheinend sein angemessener Lohn der sein, den er durch diese Durchsetzung erreicht. Das tritt auch klar hervor in den Ausführungen Schumpeters auf Seite 222—225, wo er seine Frage beantwortet, welcher Wert den sonstigen Produktionsmitteln der Unternehmung und welcher der Leistung des Unternehmers, oder, wie er sie hier nennt, der Funktion des Unternehmers, zugerechnet wird.

Er schreibt folgendes darüber (S. 224—225): „In den meisten Fällen sind, wie gesagt, die Produktionsmitteleinheiten ersetzlich und der Führer nicht. So werden die ersteren den Wert zugerechnet erhalten, auf dessen Realisierung man, im Falle es zum Ersatz käme, verzichten müßte, und die Führerfunktion wird mit dem Reste angeschlagen werden: Der Führerfunktion wird der Wert der neuen Produkte zugerechnet minus dem Werte, den man ohne sie realisieren könnte. Hier also entspricht der Überschuß einem besonderen Zurechnungsanspruch, kann daher auf keinen Fall den Anspruch schwellen, der von den Produktionsmitteln ausgeht[1])." Der Führer ist in dem Fall der Unternehmer und seine

[1]) Nach diesen Ausführungen kann es nach Schumpeter auch keinen Kapitalzins im Sinne der sonstigen nationalökonomischen Theorien geben. In dem V. Kapitel, wo er über Kapitalzins spricht, stellt er den Kapitalzins gleich dem Darlehnszins. Kapitalzins nach Schumpeter ist das Mehr von Geldeinheiten, das der Darlehnsnehmer dem Darlehnsgeber (Kapitalist) gibt. Einen dauernden Kapitalzins (Darlehnszins) kann nur der Unternehmer zahlen, der kraft seiner besonderen Fähigkeit ein Mehr über die Werte der Produktionsmittel erhält. Nachdem Schumpeter dieses Mehr ausschließlich der Unternehmerfähigkeit zuschreibt, indem er auch seine Theorie auf einem Additionsverhältnis der Produktionsmittelwerte — einschließlich dem Arbeitswert des Unternehmers — aufbaut (eine „starre" Additionsregel lehnt er ab), so muß er den Dahrlehnszins nur als mehr geleisteten Arbeitswert des Unternehmers erklären.

Funktion die Unternehmerfunktion. Der daraus entstandene größere Wert ist auf diese Unternehmerleistung zurückzuführen und stellt den „angemessenen" Unternehmerlohn dar. Es besteht kein Zweifel darüber, daß vom Gesamtprodukt etwas mehr übrigbleibt, das nicht auf die Unternehmertätigkeit und die sonstigen, dabei mitwirkenden Kräfte zurückzuführen ist.

Wenn aber diese Unternehmer, wie Schumpeter Seite 119 schreibt, selten sind und diese Leistung deshalb besonders gut bewertet wird („Deshalb ist die Durchsetzung neuer Kombinationen eine besondere Funktion und Privileg von Leuten, die viel weniger zahlreich sind ..."), so ist damit nicht gesagt worden, daß in diesem Produkt etwas mehr enthalten sein kann als die Werte, die bei seiner Entstehung mitgewirkt haben.

Schumpeter wird nun nicht leugnen können, daß es in der dynamischen Wirtschaft, ebenso wie in der statischen, kein Plus geben kann, das über den Produktionsfaktoren (Kapital, Arbeit u. Grund und Boden) steht. Er wird auch nicht leugnen können, daß in einer statischen Wirtschaft die Leistungen der Führer der Betriebe nicht alle gleichwertig sind, denn das würde darauf hinauslaufen, daß alle Menschen ganz und gar gleich sind. Wenn Schumpeter annimmt, daß nicht alle Menschen gleich sind, so wird es in der statischen Wirtschaft solche geben, die andern gegenüber viel höher stehen, und so wird es auch Unternehmungen geben, die ungleiche Unternehmungskombinationswerte haben. Manche werden mit 70%, andere mit 90% und wieder andere mit 60% Kosten arbeiten und auch der Absatz kann verschieden sein, ohne daß die statische Wirtschaft, im Sinne von Schumpeter, ihren Charakter zu verlieren braucht.

In jedem Fall ist „ein angemessener Lohn des Unternehmers" nicht unter die Ausgänge der statischen Wirtschaft zu rechnen, nachdem es in ihr keinen Unternehmer gibt.

Nachdem Schumpeter dieses „Mehr" (S. 222—225), das er als Unternehmerlohn ansehen sollte, auf die Funktion des Unternehmers zurückführt, führt er aus, daß diese Funktion nur das Mehr, aber niemals das Minus tragen kann. Der Unternehmer ist der Träger des Gewinnes, aber: „niemals ist der Unternehmer der Risikoträger" (S. 217).

Es kann u. E. keinen Zweifel darüber geben, daß das aus der Unternehmerfunktion entstandene Minus wirtschaftlich wie auch rechtlich gesehen dem Unternehmer gehören muß, wenn ihm das Plus gehört. Wenn Schumpeter gerade dieses Minus nicht gefällt, so soll er nur diejenigen als Unternehmer bezeichnen, die erfolgreich die neuen Kombinationen durchsetzen, d. h. nur solche Personen, die mit den neuen Kombinationen mehr als mit den alten erreichen können. Das könnte Schumpeter gut machen, denn er hat den Begriff des Unternehmers ziemlich nach seinem Empfinden konstruiert, so daß auch dies möglich wäre. Wenn er auch diejenigen Personen als Unternehmer bezeichnet, die nicht erfolgreich die Kombinationen durchsetzen, die statt Gewinne zu erzielen, Verluste erleiden, so bleibt ihm nichts anderes übrig, als den Unternehmer als Risiko- und Gewinnträger anzusehen, zumal er sagt, daß er den Begriff des Unternehmers nicht juristisch und historisch gewinnen will, sondern wirtschaftslogisch.

Schumpeter versucht folgendermaßen aus der Verlegenheit herauszukommen: „In unsern Beispielen ist das ganz klar — er führt Beispiele an, wo der Unternehmer kein eigenes Kapital anwendet —. Hier kommt der Kreditgeber zu Schaden, wenn die Sache mißlingt. Denn obgleich eventuelles Vermögen des Unternehmers haftet, so ist doch ein solcher Vermögensbesitz nichts Wesentliches, wenngleich etwas Förderndes." Der Schaden trifft nicht den Unternehmer, sondern den Kreditgeber. Gut wirkt die Begründung: „Obgleich eventuelles Vermögen des Unternehmers haftet, so ist doch ein solcher Vermögensbesitz nichts Wesentliches, wenngleich etwas Förderndes!" (S. 217.)

Er fährt fort: „Aber auch wenn der Unternehmer sich selbst aus frühern Unternehmergewinnen finanziert oder wenn er die Produktionsmittel seines „statischen" Betriebes beisteuert, trifft ihn das Risiko als Geldgeber oder als Güterbesitzer, nicht aber als Unternehmer. Die Übernahme des Risikos ist in keinem Falle ein Element der Unternehmerfunktion. Mag er auch seinen Ruf riskieren, die direkte ökonomische Verantwortung eines Mißerfolgs trifft ihn nie." (S. 217.)

Diese Begründung dünkt uns wie folgende: „Glaubt mir, was ich euch sage, das stimmt bestimmt, der Unternehmer ist kein Träger des Risikos, weil die direkte ökonomische Verantwortung eines Mißerfolges ihn nie trifft." In einer solchen Phraseologie kann keine wissenschaftliche Begründung liegen. Was aber Schumpeter vorgeschwebt hat, ist dies: Der Unternehmer

braucht keine selbständige Stellung zu haben, er kann auch ein Direktor sein. Der Direktor irgendeiner Gesellschaft trägt unmittelbar kein Risiko, das trägt der Inhaber der Produktionsmittel — für uns der Unternehmer, der aber für den Fall Schumpeters als Geldgeber auftritt. Daraus zieht er nun den Schluß, daß der Unternehmer als solcher kein Risikoträger ist und ihn der Mißerfolg nicht als Unternehmer, sondern als Geldgeber trifft, wenn er die Unternehmung selbst finanziert. Warum trifft es denn dann den Unternehmer nicht als Geldgeber, wenn er ein Plus und kein Minus erlangt? Diese Behauptung ist ebenso begründet wie die, nach welcher jemand, der 10 Schüsse abgegeben hat, um irgendein Ziel zu treffen, behauptet, nur diejenigen Schüsse abgegeben zu haben, die das Ziel tatsächlich trafen, die mißlungenen dagegen nicht von ihm ausgegangen wären.

Es ist nicht einzusehen, warum der Unternehmer gerade der Träger des Plus ist, aber nicht des Minus, wenn beide seiner Unternehmerfunktion entspringen. Wir können Schumpeter aber nicht nur in dieser Frage, sondern überhaupt in seinem ganzen System nicht beistimmen. Wir halten es nicht nur für unrichtig, daß in einer dynamischen Wirtschaft über die sonstigen Kosten, Rente, Kapitalrentabilität und angemessenen Lohn ein Mehr existieren kann, sondern wir sehen die Gesamtrichtung, die Schumpeter seinen Untersuchungen nach der statischen und dynamischen Wirtschaft hin gibt, als irreführend an.

Vor allem fällt der Begriff der Entwicklung im Sinne von Schumpeter mit dem des Gewinnes nicht zusammen, und dann wissen wir nicht, wozu diese ganze, so sehr umständliche Geschichte mit der statischen und dynamischen Wirtschaft dienen soll. Ebenso braucht der Begriff des Unternehmers im Sinne von Schumpeter nicht mit dem Gewinn, den eine neue Kombination im Vergleich zu einer alten bringen kann, zeitlich zusammenzufallen.

Wenn wir annehmen, daß der Betrieb A sich entschlossen hat, nicht mehr die bisherigen Artikel, sondern neue herzustellen, so befinden wir uns in dem Moment, in dem der Betrieb zur neuen Produktionsmethode übergeht, in einer Entwicklung im Schumpeterschen Sinne. Nachdem aber die Artikel auf den Markt gekommen sind, stehen wir, solange der Betrieb immer noch diese neuen Artikel herstellt, nicht mehr in der Entwicklung. Geht der Betrieb mit der Zeit zu der alten Produktion über, so befinden wir uns in dem Zeitpunkt der Veränderung wieder in einer Entwicklung.

Entwicklung und Veränderung fallen also zusammen und beschränken sich auf den Zeitpunkt, auf den Moment, in dem auch diese Veränderung stattfindet. Sollte die Entwicklung nicht mit dem Zeitpunkt, in dem die Veränderung stattfindet, zusammenfallen, sondern darüber hinausgehen, so würden wir immer in einer Entwicklung stehen, wenn auch Millionen von Jahren vergingen. Und so bezieht sich der Begriff der Entwicklung entweder auf den Zeitpunkt, in dem die Veränderung stattfindet, oder auf die Ewigkeit, nachdem eine Veränderung stattgefunden hat. Denn nachdem die Veränderung vollzogen und immer noch eine Entwicklung vorhanden ist, gibt es keinen Moment mehr, an dem sie haltmachen könnte.

Schumpeter wird sich aber entschieden dagegenwenden, dem Begriff der Entwicklung eine solche Ausdehnung zu geben, weil es klar ist, daß man mit einem solchen Begriff nichts anfangen kann. Deshalb wird der Begriff der Entwicklung mit dem der Veränderung im Sinne der auf S. 112 dieser Arbeit angeführten Möglichkeiten zusammenfallen. Veränderungen innerhalb des ganzen, vor allem Vermögensübertragungen können allerdings stattfinden, sie berühren aber die Entwicklung im Sinne von Schumpeter nicht. Das Ganze nach außen hin soll unverändert bleiben.

Fällt der Begriff der Entwicklung mit dem der Veränderung im obigen Sinne zusammen und ist er an Zeit und Ort gebunden, so ist es klar, daß der Unternehmer, der auch nur in einer Entwicklung existiert, nur so lange bestehen kann, als es eine Veränderung gibt. Er entsteht und vergeht mit ihr.

Der Leiter des Betriebes, der neue Güter auf den Markt bringt, ist so lange Unternehmer, als eine Veränderung stattfindet. Geschieht dies innerhalb eines Monates, so ist er nur innerhalb dieses Monats Unternehmer. Ob er innerhalb dieses Monats etwas gewonnen hat oder nicht, spielt gar keine Rolle, er kann dabei sogar zugrunde gehen, Unternehmer ist er trotzdem. Ebenfalls ist derjenige kein Unternehmer, der bei der alten Kombination geblieben ist und sich großer Gewinne erfreut, weil inzwischen viele Betriebe nicht mehr die alten Waren herstellen, sondern zu neuen übergegangen sind und dadurch die alten Waren eine verhältnismäßig große Nachfrage haben. Oder wenn der Betrieb, der vor einem Jahr zur Produktion neuer Artikel übergegangen ist, erst jetzt große Gewinne erreicht, weil inzwischen der Leiter gewechselt hat, ist der neue Leiter nicht mehr Unternehmer, da die Entwicklung schon vorüber ist. Der Betrieb stellt nicht mehr neue Waren

her. Der Markt kennt deshalb nichts Neues, sondern immer noch die bisherige Produktionsmethode und die bisherigen Artikel.

Wenn z. B. der Betrieb A vor einem Jahr oder vor 5 Jahren ein neues Gut B auf den Markt gebracht hat, so war der Leiter dieses Betriebes, auf dessen Initiative die Hervorbringung des neuen Artikels zurückzuführen ist, Unternehmer, aber nicht für alle Zeiten, sondern nur solange diese Veränderung vor sich geht. Solange aber das Gut B immer noch auf den Markt kommt, liegt keine Veränderung mehr vor und so hört auch die Entwicklung auf. Nehmen wir an, daß dieser Betrieb zwei Jahre lang immer Verluste statt Gewinne hatte, und weil der Leiter wechselt und eine außerordentliche Kapazität die Leitung übernimmt, welche wohl immer noch dieselbe Produktionsmethode verfolgt, aber beim Umsatz große Erfolge zu erzielen versteht, kann dieser neue Leiter kein Unternehmer sein, auch wenn er riesige Gewinne erzielen kann, weil er nichts Neues auf den Markt bringt.

Er kann kein Unternehmer sein, weil Unternehmer nicht derjenige ist, der Gewinn erzielt, sondern derjenige, der etwas Neues auf den Markt bringt, der eine Veränderung auf dem Markt durchsetzt. Der neue Leiter versteht es nicht, neue Artikel auf den Markt zu bringen oder neue Märkte zu entdecken, sondern nur Gewinne zu erzielen, er bringt sogar noch dieselbe Warenmasse wie der vorherige Leiter auf den Markt. Und so sehen wir, daß die wissenschaftliche Kombination, die Schumpeter hier vornimmt, auf Irrwege führt. Er kann uns nicht sagen, daß Unternehmer derjenige ist, der überhaupt Kombinationen erfolgreich durchsetzt, und daß Entwicklung dann vorliegt, wenn — bzw. solange — die Kombination erfolgreich durchgeführt wird, worauf er eigentlich hinzielt, denn dies hieße soviel wie: Entwicklung liegt dann vor, wenn die Gesamtwirtschaft am Wertreichtum zunimmt, d. h. wenn Wert-Plus, Gewinn, erzielt wird, statische Wirtschaft, wenn weder Verlust noch Gewinn vorliegt und rückschreitende Wirtschaft, wenn ein Verlust vorhanden ist. Solche Unterscheidungen von Wirtschaften können wir uns bei der Erklärung des Gewinnes ruhig ersparen.

Wenn nun Schumpeter als statische Wirtschaft diejenige ansehen will, in der alle Wirtschaften jahraus, jahrein dieselben bleiben, d. h. weder einer Veränderung zu ihren Gunsten noch zu ihren Ungunsten unterliegen und den Gewinn als Wertzunahme, den Verlust als Wertabnahme definiert, so ist es selbstverständlich, daß in einer statischen Wirtschaft weder Verlust

noch Gewinn existiert. Es ist selbstverständlich deshalb, weil er den Gewinn und Verlust schon bei der Definition der statischen Wirtschaft ausgeschieden hat. Wie kann man dann noch die Frage stellen, ob in einer solchen Wirtschaft Gewinne bzw. Verluste vorkommen können.

Schumpeter zeigt eine Neigung zu solchen Trugschlüssen und schreibt Seite 44: „Gibt es im normalen Kreislauf einer Volkswirtschaft, in der der Produktionsprozeß jahraus, jahrein denselben Weg zurücklegt und alle Daten jahraus, jahrein dieselben bleiben, eine systematische Unterschätzung der Produktionsmittel gegenüber den Produkten? Diese Frage zerfällt in zwei andere: Kann in einer solchen Volkswirtschaft, abgesehen von sachlichen und persönlichen Risikokoeffizienten eine künftige Bedürfnisbefriedigung systematisch und allgemein geringer geschätzt werden als eine gegenwärtige? Und: Kann im Kreislauf einer solchen Volkswirtschaft, ganz abgesehen von diesem Einfluß des Zeitablaufs, an sich auf die Wertungen, das was im Laufe der Zeit geschieht, jene Wertdifferenz begründen?" Schumpeter verneint die Frage und beginnt mit einem Beispiel eines Rentiers: „Wenn man kann, so denke man sich folgenden Fall: Jemand sei im Genuß einer Leibrente. Seine Bedürfnisse blieben sich der Art wie der Intensität nach durch sein ganzes weiteres Leben absolut gleich[1]). Die Rente sei groß und sicher genug, um ihn der Notwendigkeit der Anlage von Reservefonds für besondere Fälle und für die Verlustmöglichkeit zu überheben. Er wisse sich gefeit gegen auftauchende Verpflichtungen, gegen andre oder außergewöhnliche Wünsche. Es bestehe keine Möglichkeit zinsbarer Anlagen etwa ersparter Summen." „Wird nun ein solcher Mann in solcher Lage künftige Raten seiner Rente geringer schätzen als zeitlich näher liegende? Würde er sich leichter ... vom künftigen trennen als vom gegenwärtigen? Gewiß nicht ...", antwortet Schumpeter. Er verneint die Frage und aus dem Inhalt der Frage muß auch eine Verneinung folgen. Denn wenn man annimmt, daß die Menschen jahraus, jahrein dasselbe genießen und genießen müssen, daß sie nur einem Weg folgen können, der immer dieselben Früchte bringt und sie während aller Zeit nicht etwas mehr oder weniger erlangen können, wie soll ein Urteil zugunsten bzw. zuungunsten der gegenwärtigen Güter den künftigen gegenüber gefällt werden können, wenn es bei der

[1]) Von uns gesperrt.

Annahme schon begrifflich ausgeschlossen ist? Der Begriff des gleichen Erlangens und Erlangen-Könnens schaltet jedes Über- und Unterschätzen aus.

Die Frage kann nur so gestellt werden: Ob die Menschen es vorziehen würden, den Gesamtwert des Kapitales gleich im voraus zu bekommen oder dieselbe Wertgröße ratenweise, ob sie z. B. 100 000 Mk. im voraus oder 100 Jahre lang 1000 Mk. jährlich haben wollten. Wenn man aber die Frage derartig beschränkt, daß die Antwort weder zugunsten des einen noch des andern Falles ausfallen kann, so haben wir die Antwort schon im voraus, sie ist in der Frage enthalten.

Wenn wir zu der obigen Frage hinzufügen, daß diese Menschen alle Jahre dieselben Wege zu gehen haben, jedes Jahr 1000 Mk. verwenden müssen und deshalb eine andere Verwendungsweise implicite ausgeschlossen ist (und damit Risiko und Aufbewahrungskosten), so ist es allerdings gleichgültig, ob sie das Kapital von 100 000 Mk. auf einmal in der Hand haben, oder, ob sie eine jährliche Rate von 1000 Mk. erhalten. Der Fall liegt ähnlich wie beim Begriff der statischen Wirtschaft und dem des Gewinnes; wenn wir bei der Definition der statischen Wirtschaft den Gewinn und Verlust ausscheiden, indem wir sagen, daß statische Wirtschaft dann vorliegt, wenn alle wirtschaftlichen Organisationen an Wert weder zu- noch abnehmen (Wertzunahme bedeutet Gewinn, Wertabnahme Verlust), so ist es klar, daß in der statischen Wirtschaft weder Verlust noch Gewinn existieren können, weil sie schon per definitionem ausgeschlossen sind.

Schumpeter könnte vielleicht etwas anderes bei seiner Untersuchung vorgeschwebt haben: er könnte meinen, daß, wenn in einer Wirtschaft ein Kapital von z. B. 100 000 Mk. vorliegt und jahraus, jahrein dieselben Produktionswege befolgt werden, diese Wirtschaft weder ein Plus noch ein Minus haben kann, auch wenn ein Kapital von 1 000 000 Mk. oder von 10 000 Mk. verwendet wird. Im ersten Fall würde sie immer ein Kapital von 100 000 Mk., im zweiten Fall ein solches von 1 000 000 Mk. und im dritten ein solches von 10 000 Mk. haben, mehr könnte sich nicht ergeben, wenn in allen drei Fällen die Produktionswege, Methoden und dgl. ganz und gar dieselben blieben.

Diese Behauptung wäre ökonomologisch ebenso unhaltbar wie die eben besprochene. Denn wenn wir annehmen, daß die Kapitalwertgröße von 100 000 Mk. auf Grund eines bestimmten Produktionsweges gerade genügt, die Menschen arbeitsfähig und

das Kapital dauernd auf derselben Höhe zu erhalten, so würde ein Kapital von 10 000 Mk. bei denselben Produktionswegen nicht nur nicht genügen, die Menschen arbeitsfähig, sondern nicht einmal sie lebensfähig zu erhalten. Diese Wirtschaft müßte Rückschritte machen, wenn sie zur Erlangung der inneren Kräfte dieselbe Produktionsmethode, dieselben Wege wie im ersten Fall einschlagen wollte, ja, sie würde in eine ganz verhängnisvolle Lage kommen. Im ersten Fall verwendet sie zur inneren Produktion — Konsumtion — jährlich, sagen wir, ein Kapital von 10 000 Mk., wollte sie es jetzt auch tun, so würde nichts mehr an Kapital übrigbleiben, und sie wäre genötigt, nur mit Arbeit und ohne Kapital zu produzieren, was die Produktionswege schon geändert hätte und zu einem ganz furchtbaren Resultat führen würde.

Wenn diese Wirtschaft vorher zur Erhaltung der Arbeitskraft 10 000 Mk. verwendet hatte, so müßte sie jetzt nur 1000 Mk. verwenden. Verwendete sie vorher zur Erzeugung von Wein ein Kapital von 5000 Mk., so würde sie jetzt ein solches von 500 Mk. verwenden. Die Produktionswege würden zwar dieselben sein, aber die Menge der Güter würde auf ein Zehntel fallen.

Da in dieser Wirtschaft alle früheren Produktionswege zur Erzeugung von Sachwerten eingehalten werden, so müssen dieselben Wege auch zur inneren Produktion beibehalten werden. Die Menschen würden jetzt genau dasselbe nach Art und Qualität zu Konsumtionszwecken verwenden wie vorher, sie würden z. B. Wurst, Wein und alles, was sie im ersten Fall gegessen haben, auch jetzt essen. Wenn dies auch nicht genügen würde, weil das Zehnfache erforderlich ist, um die Menschen am Leben zu erhalten, so könnten sie trotzdem keine andere Verwendung des Kapitals vornehmen. Sie können z. B. nicht auf Wein und dergl. verzichten und sich mit Brot und Kartoffeln begnügen, um sich einigermaßen am Leben zu erhalten, weil dies eine Änderung der Produktionswege bedeutet. Haben sie nun früher $^1/_2$ Pfund Brot, $^1/_4$ Pfund Fleisch, $^1/_8$ Pfund Butter und dergl. täglich gegessen, so würden sie jetzt nur $^1/_{20}$ Pfund Brot, $^1/_{40}$ Pfund Fleisch, $^1/_{80}$ Pfund Butter usw. essen. Sie würden früher oder später sterben müssen, wenn sie diese Produktionswege einhalten sollten, weil sie allmählich geschwächt würden und überhaupt nicht mehr produzieren könnten. Dasselbe gilt von den Wohnungen. Sie müßten genau so gebaut und eingerichtet sein wie vorher und alles dies müßte man jetzt mit einem Kapital von 10 000 Mk. erlangen! Der Boden, der zur Erzeugung von Wein und ähnlichen Produkten laboriert wurde,

müßte jetzt auch auf dieselbe Weise bearbeitet werden, was unmöglich wäre.

Man sieht, daß diese Menschen, wenn sie mit einem Kapital von 10 000 Mk. dieselben Produktionswege einzuhalten versuchten wie mit einem solchen von 100 000 Mk., bald in eine verhängnisvolle Lage kommen würden, sie könnten nicht einmal einige Monate leben, abgesehen davon, daß es schon aus technischen Gründen unmöglich wäre, dieselben Produktionsrichtungen einzuhalten.

Wenn nun Schumpeter meint, daß geringeres Kapital in einer Wirtschaft, in der dieselben Produktionswege eingeschlagen werden wie vorher, weder zu Minus noch zu Plus führt, so trifft das nicht zu, denn geringeres Kapital setzt notwendigerweise andere Produktionswege voraus, sonst führt es zu Minus.

Bisher haben wir den Fall der Verminderung des Kapitals besprochen und wollen uns jetzt den der Vermehrung vor Augen führen, was zum selben Ergebnis führen wird.

Nehmen wir an, daß in der Wirtschaft, in der ein Kapital von 100 000 Mk. angewendet wurde, jetzt ein Kapital von 1 000 000 Mk. angewendet wird, ohne daß die Produktionswege und -methoden geändert werden. Es ist in diesem Fall ebenso ausgeschlossen, dieselben Produktionswege einzuhalten und dabei ein Kapital von 1 000 000 Mk. zu verwenden, wie es vorher ausgeschlossen war, als die Kapitalgröße nur 10 000 Mk. betrug.

Es müßte vor allem das Kapital von 1 000 000 Mk. innerhalb desselben Zeitraumes wie vorher das von 100 000 Mk. zu innerer Produktion übergehen, d. h. „konsumiert" werden, und zwar in derselben Weise wie vorher, nur in größerem Maße, weil man sonst einen großen Teil von Kapitalgütern aus der Produktion herauslassen müßte, wodurch dann kein Kapital von 1 000 000 Mk. vorhanden wäre. Der Wert dieser Güter müßte zugrunde gehen, weil sie niemals zur Produktion gelangen würden; aus dem Grunde müßten sie auch innerhalb desselben Zeitraumes wie im vorhergehenden Fall zur inneren Produktion übergehen.

Dies wäre aber wiederum ausgeschlossen, sonst müßten diese „Menschen" Freßungeheuer, aber keine Menschen mehr sein. Jeder müßte täglich 10 Pfund Brot, 5 Pfund Fleisch, 1,25 Pfund Butter und dergl. mehr verzehren können. Das würde ebenso unmöglich sein wie vorher, als sie täglich $^1/_{20}$ Pfund Brot, $^1/_{40}$ Pfund Fleisch und $^1/_{80}$ Pfund Butter essen sollten.

Mehr oder weniger Kapital setzt nun notwendigerweise andere Produktionswege vor-

aus. Die Menschen würden bei einer Steigerung oder Verminderung des Kapitals ganz anders handeln müssen, sie würden nicht das ganze Kapital zur Herstellung von Waren verwenden, noch weniger dieselben Waren auf den bisherigen Produktionswegen herstellen können. Sie würden sich mehr mit Studium, Erfindungen usw. befassen, neue Maschinen bauen und damit neue Waren herstellen, kurz und gut andere Produktionswege gehen müssen.

Wenn also die Wirtschaftseinheiten mit 100 000 Mk. einen Produktionsweg haben und jahraus, jahrein auf demselben Niveau stehen, so ist es eine Selbstverständlichkeit, daß sie weder vorwärts- noch rückwärtsgehen können, weil wir ja eine Veränderung des Zustandes von vornherein ausschließen. Wollen sie „vorwärts" kommen, so müssen sie andere Produktionswege einschlagen, wenn die sonstigen Bedingungen gleichbleiben. Sie würden z. B. statt Wein Bier trinken, d. h. auch keinen Wein produzieren, sondern nur Bier, oder sie würden vielleicht auch vom Bier absehen und sich vorübergehend mit Wasser begnügen, dafür aber andere Güter erzeugen, die mehr zukünftige Werte versprechen.

Es ist nun selbstverständlich, daß ohne irgendwelche Änderungen in dieser Wirtschaft keine Änderung stattfinden kann. Wenn wir annehmen, daß jahraus, jahrein alles gleichbleibt, so scheiden wir damit jede Änderung aus. Meint aber Schumpeter, daß auch dann keine bemerkbare Änderung stattfindet, wenn die Produktionswege, Produktionsmethoden, sowie die Märkte die gleichen bleiben und das Kapital dabei zu- oder abnimmt, so müssen wir es auf das entschiedenste ablehnen. Unsere obigen kurzen Ausführungen haben dies klar gezeigt.

Die Unterscheidung zwischen statischer und dynamischer Wirtschaft finden wir zur Erklärung des Unternehmergewinnes nicht nur überflüssig und deshalb auch zeitverschwendend, sondern sie verdunkelt noch die Wirklichkeit. Eine statische Wirtschaft gibt es überhaupt nicht. Es gibt keine zwei Zellen auf der Welt, die gleich sind, wie können dann sämtliche Wirtschaftseinheiten jahraus, jahrein die gleichen bleiben. Die sog. statische Wirtschaft ist eine phantastische Konstruktion, die man zur Vereinfachung und Einprägung mancher Begriffe benutzen darf, man kann aber nicht behaupten, daß die Wirtschaft je statisch gewesen ist.

Was wir bei der Schumpeterschen Theorie richtig finden, ist, daß sie von der Kombination, die die Produktionskräfte in der Unternehmung erfahren, ausgeht. Wenn Schumpeter von der Kombination der Produktionskräfte ausgeht, so müßte er von günstigen und ungünstigen, von vorteilhaften und unvorteilhaften Kombinationen sprechen. Die Unterscheidung aber zwischen statischer und dynamischer Wirtschaft wäre bei dieser Theorie nicht am Platze. Da die Eigenschaften und damit auch die Dispositionen eines jeden Individuums verschieden sind, so ergibt sich daraus, daß es auch niemals die gleichen Kombinationen gibt. Die Konstruktion der statischen Wirtschaft widerspricht deshalb dem Standpunkt der Kombination der Produktionskräfte. Wenn man von der Kombination der Produktionskräfte zur Erklärung des Wirtschaftsmechanismus ausgeht, so kann man nicht von einer statischen Wirtschaft sprechen, nachdem niemand leugnen kann, daß die Eigenschaften der Individuen und damit notwendigerweise die Kombination verschieden sind und einer dauernden Veränderung unterliegen.

Wenn wir in dieser Arbeit von der Kombination sprechen, die die Produktionskräfte in der Unternehmung bekommen, so unterscheiden wir uns von Schumpeter. Wir benutzen nur den gleichen Namen, der Sinn aber ist ein anderer. Schumpeter spricht wohl von der Kombination, er baut aber trotzdem seine Theorie auf einem Additionsverhältnis der Produktionsmittelwerte untereinander (S. 222—225) auf, was wir ablehnen müssen. Er sieht ein, daß der Wert des einen Produktionsmittels vom Wert des andern abhängt und lehnt deshalb in manchen Fällen eine starre Additionsregel (S. 250) ab, baut aber trotzdem seine Theorie auf einer solchen auf.

Die Theorie von Böhm-Bawerk[1]) erfreut sich nicht nur in Deutschland, sondern in der ganzen Welt besonderer Hochachtung.

Böhm-Bawerk gibt selbst zu, daß sein Standpunkt bezüglich des Kapitalzinses nicht gänzlich neu ist. Seine Auffassung stützt sich auf den Einfluß der Zeit bei der Bewertung der Güter, und er nimmt gern an, daß diese Auffassung vorher schon von Jevons vertreten worden ist. Seine Leistung sieht er aber besonders in den von ihm angeführten Gründen zur Beweisführung dieses Standpunktes.

Gleich am Anfang des 4. Buches des angeführten Werkes stellt er den Satz auf, auf den er seine Theorie aufbaut: „Gegen-

[1]) Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitales. 1. Bd. 1921.

wärtige Güter sind in aller Regel mehr wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl. Dieser Satz ist der Kern und Mittelpunkt der Zinstheorie, die ich vorzutragen habe" (S. 318).

Diesen Hauptsatz zu beweisen, benutzt er viele Seiten, und zwar führt er nicht nur einen Grund, sondern mehrere an.

Der erste Grund „liegt in der Verschiedenheit des Verhältnisses von Bedarf und Deckung in den verschiedenen Zeiträumen". „Hat nun eine Person in der Gegenwart an gewissen Gütern oder an Gütern überhaupt empfindlichen Mangel, während sie hoffen kann, in einer künftigen Periode reichlicher versorgt zu sein, so wird sie eine gegebene Menge sofort verfügbarer Güter allemal höher schätzen als dieselbe Menge künftiger Güter" (S. 328). Er fährt dann fort: „Allerdings kommt auch das Widerspiel in der Volkswirtschaft nicht selten vor. Es gibt Personen, die im Augenblick relativ wohl versorgt sind und bei denen die Versorgung voraussichtlich in der Zukunft schlechter sein wird" (S. 329). Unter diese Kategorie gehören vor allem solche Leute, deren Einkommen gegenwärtig relativ groß ist und die dasselbe für das spätere Lebensalter, in dem sie arbeitsunfähig werden, sparen. Bei diesen Personen muß ein Gulden heute kleineren Wert haben als in der Zukunft. Böhm-Bawerk glaubt aber, daß dies nur der Fall wäre, wenn die betreffende Person die Gulden in der Gegenwart verwenden müßte. „Dies ist aber nicht der Fall", weil das Geld für die Zukunft vorbehalten werden kann (S. 329).

Anstatt, daß Böhm-Bawerk in diesem Fall den auf Seite 318 aufgestellten Satz dadurch zu retten versucht, daß er sagt, wenn bei diesen Personen eine gewisse Anzahl von Gulden heute einen kleineren Wert hat als in der Zukunft, so hat der Besitz der Gesamtsumme von Gulden heute trotzdem mehr Wert als in der Zukunft, weil diese Personen ihr Leben sonst nicht fristen könnten, sucht er zu beweisen, daß jeder Gulden für diese Person heute mehr Wert hat als in der Zukunft, in der er seine Verwendung findet. Dies muß Böhm-Bawerk tun, weil der aufgestellte Satz „gegenwärtige Güter sind mehr wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl" sonst so selbstverständlich ist (wenn man dabei den Gesamtnutzen aller Güter vor Augen hält) wie kaum etwas anderes. Und dies deshalb, weil die Zukunft möglichst lang genommen werden kann und kein Mensch ohne jegliche Nahrung leben kann. Der Mensch stirbt nun, wenn er kein gegenwärtiges Gut besitzt und die Zukunft kann niemals zur Geltung kommen.

Böhm-Bawerk hält deshalb in seinen Ausführungen daran fest, daß jedes gegenwärtige Gut wie auch jede gegenwärtige Gruppe von Gütern in aller Regel mehr wert ist als künftige Güter. Allerdings gleicht sein Hauptsatz etwa einem Orakelspruch, weil man auch an den Gesamtnutzen der Güter als solchen denkt. Böhm-Bawerk hält aber in seinen weiteren Ausführungen an dem Wert eines jeden Gutes, stückweise betrachtet, fest und nicht an dem Nutzen des gegenwärtigen Gutes überhaupt.

Er will nun beweisen, daß von jedem Gut jedes Stück heute mindestens einen so großen Wert hat wie in der Zukunft. Hiervon macht er bei solchen Gütern Ausnahme, bei denen das Aufbewahren schwierig oder auf längere Zeit unmöglich ist, wie z. B. bei Obst, Eiern und dergl. mehr. So schreibt er Seite 330 bis 331: „Jeder Fruchthändler wird im Herbst einen Zentner künftiger, im April lieferbarer Tafeltrauben erheblich höher schätzen, als einen Zentner gegenwärtiger Trauben!"

Dazu kommt der zweite Grund: „Wir unterschätzen systematisch unsere künftigen Bedürfnisse und die Mittel, die zu ihrer Befriedigung dienen" (S. 332).

Und als dritten Grund führt er den „im Groben" schon längst bekannten auf, „daß in aller Regel gegenwärtige Güter aus technischen Gründen vorzüglichere Mittel für unsere Bedürfnisbefriedigung sind und uns daher auch einen größeren Grenznutzen verbürgen als künftige" (S. 331).

Wir wollen untersuchen, ob der Satz stimmt, daß gegenwärtige Güter in aller Regel mehr wert sind als künftige Güter gleicher Art und Zahl, indem wir uns das vor Augen halten, was Böhm-Bawerk zum Ausdruck bringen will und mit seinen Argumenten zu beweisen versucht.

Wenn es überhaupt denkbar ist, daß dieselbe Zahl von Gütern gleicher Art in der Zukunft größeren Wert hat als heute, dann ist dieser Satz unrichtig. Er selbst hat viele Beispiele erwähnt, aus denen sich auch ergibt, daß Güter in der Zukunft größeren Wert haben als heute. Böhm-Bawerk versucht durch verschiedene künstliche Wendungen die Fälle, die dagegen sprechen, zu entkräftigen. So schreibt er einmal, daß ein Rentier die Gulden, die er heute nicht zu verwenden braucht, deshalb nicht geringer schätzt als in der Zukunft.

Dies steht aber in schroffem Widerspruch zu dem zweiten angeführten Grund, nach dem jede Person ihre künftigen Bedürfnisse und die Mittel, die zu ihrer Befriedigung dienen, systematisch

unterschätzt. Wenn jede Person ihre künftigen Bedürfnisse und die zu ihrer Befriedigung dienenden Mittel unterschätzt, so kann ein Gulden von heute niemals den gleichen Wert wie in der Zukunft, in der er seine Verwendung findet, haben, denn die künftigen Bedürfnisse sind dann gegenwärtig geworden, und so bekommen sie einen größeren Wert als vorher.

Abgesehen nun von den Fällen, in denen die Aufbewahrung immer mit Kosten und Gefahren verbunden ist, hat jedes gegenwärtige Gut, das in Zukunft Verwendung findet, heute einen minderen Wert als dann. Daher können Güter gleicher Art und Zahl in der Zukunft größeren Wert haben als in der Gegenwart.

Wenn der Wert eines jeden Gutes an Zeit und Ort gebunden ist, so ergibt sich schon aus dem Begriff des Wertes, daß es am Ort A kleineren oder größeren Wert als am Ort B haben kann. Daher kann jedes Gut auch in der Zeit A einen kleineren oder größeren Wert haben als in der Zeit B.

Was hieran stimmt ist, daß jedes Gut, das in der Zukunft die gleichen Verwendungsmöglichkeiten hat wie gegenwärtig, heute einen größeren Wert besitzt als in der Zukunft. Nur unter dieser Einschränkung stimmt der Satz, daß die gegenwärtigen Güter größeren Wert haben als dieselben zukünftigen. Das unter dieser Voraussetzung entstehende Plus kann man aber kaum als Kapitalzins bezeichnen, denn dieses Mehr, das sich aus dem Unterschied des heutigen und des künftigen Wertes ergibt, ist kein spezifisches Merkmal des Kapitals, seine Quelle ist die Zeit und nicht das Kapital und deshalb hat es eine ganz allgemeine Geltung.

Wenn wir nun ein genußreifes Gut annehmen, das erst in einem Jahr zur Bedürfnisbefriedigung verwendet wird, so hat es heute einen geringeren Wert als nach einem Jahr, wenn das Bedürfnis gegenwärtig geworden ist. Der Wert des Gutes wächst im Zeitraum A—B, sagen wir um 10 Einheiten. Wenn das Gut im Zeitpunkt A 100 Werteinheiten beträgt, so beträgt es im Zeitpunkt B 110, weil es zum gegenwärtigen Gut wird und sein Wert daher zunimmt. Die Bedürfnisse, denen dieses Gut dient, sind gegenwärtig, sie sind stärker geworden und der Wert des Gutes steigt.

Das Gut braucht aber absolut kein Kapital im Sinne Böhm-Bawerks zu sein, es kann ein Konsumgut sein; ferner ist es auch deshalb kein Kapital, weil es nicht der Produktion dient, sondern beiseiteliegt. Dieses Mehr, das sich im Zeitraum A—B

ergibt, verdankt seine Entstehung der Zeit und kann nicht als Produkt des Kapitales angesehen werden; dieser Ausgangspunkt zur Erklärung des Kapitalzinses muß deshalb, wenn nicht als ganz unanwendbar, mindestens als ungenügend angesehen werden.

Wenn wir Böhm-Bawerk vollkommen zustimmen, was den Einfluß der Zeit auf die Größe des Bedürfnisses und damit auf die Bewertung der einzelnen Güter betrifft, so halten wir die drei angeführten Gründe Böhm-Bawerks, die öfters zu sonstigen Ausführungen im Widerspruch stehen, als eine reine Phraseologie. Die Wahrheit liegt einzig und allein in der Unterschätzung der künftigen Bedürfnisse bzw. in den künftigen Verwendungsmöglichkeiten (Bedürfnisbefriedigung) im Vergleich zu den gleichen gegenwärtigen.

Der Grund dafür (rein auf den Einfluß der Zeit hin betrachtet) liegt darin, daß wir erst die gegenwärtigen Bedürfnisse befriedigen müssen, um überhaupt künftige befriedigen zu können; daher, wenn wir uns alles rein statisch vorstellen, gehen sämtliche gegenwärtigen Bedürfnisse den zukünftigen beim Schätzen voraus, weil ohne die gegenwärtige Bedürfnisbefriedigung die zukünftige undenkbar ist. Damit gelangt man aber zum Ende und diese Tatsache kann nicht weiter zur Erklärung der wirtschaftlichen Phänomene herangezogen werden. Jeder andere angeführte Grund für die Unterschätzung zukünftiger Bedürfnisbefriedigung und damit der dazu mitwirkenden Güter, der von der Zeit ausgeht, fällt entweder mit dem oben angeführten zusammen oder widerspricht ihm. Genau so wie zwischen zwei Punkten nur eine gerade Linie denkbar ist, kann auch der Grund der Unterschätzung der künftigen Bedürfnisse im Vergleich zu den gegenwärtigen auch nur einer und nicht hundert sein.

Aus dem Grunde verstehen wir Böhm-Bawerk nicht, wenn er drei Gründe anführen will und zumal dem dritten Grund eine große Bedeutung beilegt. Böhm-Bawerk, der die Ansicht vertritt, daß die Güter höherer Ordnung ihren Wert vom Wert ihrer Produkte ableiten, dürfte den dritten Grund nicht anführen, „daß in aller Regel gegenwärtige Güter aus technischen Gründen vorzüglichere Mittel für unsere Bedürfnisbefriedigung sind ...“ Der Wert der Kapitalgüter wird nach seiner Ansicht vom Wert der von ihnen erzeugten Genußgüter bestimmt, wenn daher der Wert des Produktes steigt, so steigt automatisch auch der Wert der Kapitalgüter. Der Grund der Minderschätzung der

Güter höherer Ordnung im Verhältnis zu den von ihnen hergestellten Genußgütern könnte nach dieser Theorie nur einer sein: die Unterschätzung der künftigen Bedürfnisse im Vergleich zu den gleichen gegenwärtigen. Deshalb, je mehr sich die künftigen Bedürfnisse der Gegenwart nähern, desto stärker werden sie, somit auch das Produkt der Kapitalgüter; hierin liegt ein Stück Wahrheit, was in der Philosophie auch früher schon erkannt wurde.

Böhm-Bawerk durfte also aus seiner Einstellung heraus nur den oben genannten Grund angeben und dies stimmt für seinen Satz: „Gegenwärtige Güter sind in aller Regel mehr wert als künftige Güter gleicher Art und Zahl" nur bei einer reinen statischen Wirtschaft genau. Er durfte aber dieses Wertplus (agio) nicht nur den Kapitalgütern zuschreiben, sondern ebensogut auch den Genußgütern, ganz gleich, ob diese ihre Verwendung in einer geschlossenen Hauswirtschaft finden oder der Unternehmer sie den Arbeitern als Vorschuß gibt.

Nach diesen allgemeinen Erklärungen versucht Böhm-Bawerk zu den einzelnen Problemen überzugehen, und hier die oben dargelegte Auffassung von dem Einfluß der Zeit auf die Güterwerte anzuwenden.

Er wendet sich jetzt dem Problem des Darlehnszinses zu, und nach einer Auseinandersetzung mit der Knieschen Auffassung geht er zum Problem des „Kapitalgewinnes der Unternehmer" über, was uns in dieser Arbeit am meisten interessiert.

Darüber schreibt er Seite 374: „Hiemit gelangen wir vor die eigentliche Hauptveste des Zinsproblems: vor denjenigen Fall der Zinserscheinung, der nicht nur praktisch der belangreichste ist, sondern der auch gewöhnlich für den Urquell aller anderen, von ihm nur abgeleiteten Zinserscheinungen gilt, und um dessen Erklärung daher vornehmlich jener soviel verworrene Meinungskampf geführt wird ... Der obige Titel bezeichnet nämlich diejenige Tätigkeit, welche die Unternehmer ausüben und aus der sie ihren Kapitalgewinn ziehen. Sie kaufen Güter entfernterer Ordnung, Produktionsmittel wie Rohstoffe, Werkzeuge, Maschinen, Bodennutzungen und hauptsächlich Arbeitsleistungen ein, und setzen sie durch den Produktionsprozeß in Güter erster Ordnung, in genußreife Produkte um. Dabei fällt für sie — abgesehen von einer Vergütung für ihre allfällige persönliche Mitwirkung am Produktionswert als Produktionsleiter, Vorarbeiter und dergl. — ein beiläufig im Verhältnis zur Größe ihres investierten Geschäftskapitales

stehender Wertgewinn ab, der „ursprüngliche Kapitalzins" oder „Profit", wie ihn die einen, der „Mehrwert", wie ihn die anderen nennen. Wie ist nun dieser Gewinn zu erklären?"

Die Antwort lautet immer gleich. Die Güter höherer Ordnung sind zu Gütern niederer Ordnung ausgereift und damit zu Gegenwartsgütern geworden, wodurch das Wert-Plus, das der Kapitalgewinn sein soll, entsteht.

Seite 375: Die „Produktivmittelgruppe, die in einem Jahr 100 Zentner Getreide ergibt, ist in ihrem Werte gleich 100 Zentnern nächstjährigen, aber ebenso wie diese selbst nur gleich 95 Zentnern gegenwärtigen Getreides". Und so ist der Preis bzw. der Wert der produktiven Güter heute geringer als der Wert der von ihnen erzeugten Produkte in der Zukunft. Die „Zukunftsware reift nämlich während des Fortschreitens der Produktion allmählich zur Gegenwartsware aus, und wächst damit in den Vollwert der Gegenwartsware hinein" (S. 377). „Dies ist die Wahrheit über den Kapitalgewinn der Unternehmer" (S. 378).

Wie man sieht, bekommt man überall die gleiche Antwort. Man hört zum tausendsten Male dasselbe und versteht nicht, warum man dies bis zum Überdruß lesen soll. Böhm-Bawerk will damit immer das alte sagen, daß die Produktivmittel, durch welche neue genußreife Güter hergestellt werden, nicht den gleichen Wert, wie die aus ihnen erzeugten genußreifen Güter in der Zukunft haben, weil die Produktivgüter ihren Wert von den Genußgütern erlangen, die letzten aber zeitlich vorangehen und deshalb auch einen größeren Wert als die Produktivgüter haben, welche noch nicht ausgereift sind.

Wir sagen nun, daß auch ein genußreifes Gut, das nach 2 bzw. 3 Jahren zur Bedürfnisbefriedigung verwendet und dafür aufbewahrt wird, heute seinen Wert von der Schätzung der nach 2 bzw. 3 Jahren stattfindenden Bedürfnisbefriedigung erlangt und der Wert des Gutes daher mit dem Fortschreiten der Zeit genau so wächst, wie der Wert der der Produktion dienenden Produktivgüter. Dieses Gut braucht aber kein Kapital zu sein, es kann beiseiteliegen, seine Aufbewahrung Kosten verursachen, und trotzdem ergibt sich ein Wertplus zwischen dem heutigen Wert des Gutes und dem in der Zukunft.

Die Tatsache des Einflusses der Zeit auf den Wert der Güter, auf die Stärke der Bedürfnisse können wir nicht als Ausgangspunkt zur Erklärung des Kapitalgewinnes nehmen, weil diese Tatsache unter einer rein statischen Voraussetzung stimmt, die Wirtschaft

aber dynamischer Natur ist. Die Bedürfnisse wechseln und damit braucht bei einem Gut kein Wertzuwachs mit der Zeit zustande zu kommen, sondern es kann umgekehrt eine Wertverminderung erfolgen, weil die schon damals existierenden zukünftigen Bedürfnisse mit der Zeit verschwunden sein können, oder weil inzwischen neue, bessere Produktionsmittel zur Produktion herangezogen wurden, so daß die alten entwertet werden.

Wir müssen uns bei der Frage des Kapitalgewinnes der Unternehmer und überhaupt bei der Frage des Unternehmungsgewinnes den Produktionsprozeß vor Augen halten und nicht vom Einfluß der Zeit auf die Bedürfnisstärke ausgehen, weil wir damit nichts anfangen können. Selbst dann, wenn die Wirtschaft rein statischer Natur wäre, in der weder die Menschen noch ihre Leistungsfähigkeit noch die Bedürfnisse sich änderten, wäre die Erklärung des Kapitalgewinnes von Böhm-Bawerk ungenügend. Die Ausführungen Böhm-Bawerks würden selbst dann keine volle Berechtigung für die Erklärung des Kapitalgewinnes finden, wenn alle Menschen in physischer und ökonomischer Hinsicht gleich wären. Selbst wenn kein Unternehmer und kein Arbeiter, noch weniger verschiedene Kombinationswerte der Unternehmungen existieren würden, wäre die Erklärung Böhm-Bawerks für den Kapitalgewinn ungenügend, weil das Steigen und Fallen des Kapitales selbst zu einer Art geometrisch steigender und fallender Kurve führt, wie wir im nächsten Teil dieser Arbeit sehen werden. Es müßte statisch alles so vorgestellt werden, daß von der Wirklichkeit kaum etwas bleibt.

Wir geben nun Böhm-Bawerk gern zu, daß der Wert einer Maschine bei einem und demselben Individuum, das auf sich selbst angewiesen ist, kleiner sein wird, als der Wert des Maschinenproduktes, aber dies nur unter der Voraussetzung, daß das Individuum inzwischen absolut gleichgeblieben ist. Das trifft aber nicht nur für die Maschinen und deren Produkte zu, sondern auch für den Wert der Maschine selbst in zwei Zeitpunkten. Wenn die Maschine z. B. im September gebaut worden ist und erst im nächsten September Verwendung findet, so ist der Wert der Maschine im September, als sie fertig war, kleiner als in dem Moment, in dem sie Verwendung findet. Beide Vorgänge unterliegen demselben Gesetz. Diese Tatsache zur Erklärung des Kapitalgewinnes der Unternehmer zugrunde zu legen, ist aus den oben angeführten Gründen nicht richtig; ein solcher Ausgangspunkt wäre irreführend.

Es ist merkwürdig, daß Böhm-Bawerk den Kapitalgewinn der Unternehmer von dem Darlehnszins nicht streng getrennt hält. In seinen Beispielen über den Kapitalgewinn nimmt er den alltäglichen Darlehnszins an. Dies geschieht bei sämtlichen Beispielen und die Verwechslung beider Fragen kann aus der Untersuchungsmethode erklärt werden.

Seit Aristoteles beschäftigt die Menschheit die Frage des Darlehnszinses. Man wollte feststellen, ob das Kapital etwas produziert, ob es Zinsen abwirft, so daß der Schuldner außer dem Stammkapital noch das aus ihm erworbene Mehr als Darlehnszins zurückzahlen muß. Die Klassiker stellten bei ihrer Untersuchung den Kapitalgewinn — Profit — des Unternehmers in den Vordergrund. Die Frage wurde nun anfangs vom Darlehnszins aus aufgeworfen. Die Klassiker untersuchten vor allem den Fall des Unternehmers, behielten aber die alte Untersuchungsmethode bei. Die Frage des Kapitalgewinnes (Profites) wurde nicht vom subjektiven Standpunkt aus betrachtet, sondern man isolierte die Rolle des Kapitales und stellte die Untersuchungen unter der Voraussetzung an, daß alle Unternehmer gleichwertig sind. Diese Untersuchungsmethode ist bis heute beibehalten worden.

Es ist irreführend, wenn man Untersuchungen unter der Voraussetzung anstellt, daß alle Unternehmungen den gleichen Kombinationswert besitzen. Diese Untersuchungsmethode beruht auf einer undenkbaren Voraussetzung, auf einer Voraussetzung, die der Wirklichkeit fremd ist, so daß man durch sie niemals die Wirklichkeit zu erklären vermag[1]).

Böhm-Bawerk sieht auf Seite 385 seine bisherigen Ausführungen als eine „höchlich allgemeine abstrakte Deduktion" an und versucht, auf den folgenden Seiten zu zeigen: „wie es in der Welt wirklich so wird". Er untersucht erst den Arbeitsmarkt und wirft dabei immer noch die alte Frage auf. Hier steht: „Es ist meine Absicht zu zeigen, daß und warum der Marktpreis des Produktivgutes (Arbeit) immer niedriger stehen muß als der seinerzeitige Wert und Preis des fertigen Arbeitsproduktes" (S. 386).

Jetzt will er aber zeigen: „wie es in der Welt wirklich so wird", dagegen stellten die bisherigen Ausführungen eine „höchlich allgemeine und abstrakte Deduktion" dar. Was Böhm-Bawerk damit meint, ist nicht gut verständlich, denn sollten seine bisherigen

[1]) Siehe den II. Teil dieser Arbeit.

Ausführungen stimmen, so wird es auch in der Welt wirklich so sein. Wir nehmen an, daß sich Böhm-Bawerk mit den folgenden Ausführungen der Wirklichkeit mehr nähern will und daß in den obigen Ausführungen verschiedene unbedeutende Elemente eliminiert wurden. Sehr bemerkenswert ist es, daß er eine ausgezeichnete Geduld besaß, dieselbe Frage in dieser und jener Form aufzuwerfen, um in verschiedener Weise dieselbe Antwort zu geben.

Er nimmt Seite 386—388 folgendes an: Eine Wochenarbeit in Verbindung mit Kapital wirft nach 2 Jahren (nach irgendeiner Produktionsmethode, nach der die Anfertigung des Gutes 2 Jahre dauert) ein Produkt von 10 fl. ab, nach 3 Monaten dagegen (nach einer Produktionsmethode, nach der die Anfertigung kürzere Zeit dauert), nur 5 fl., und wenn die Arbeit das Gut ohne Mithilfe des Kapitales produziert, indem sie es sofort herstellt, nur 2½ fl.[1]). Da die Arbeiter ohne Kapital dastehen, werden sie den Unternehmern nur dann keine Arbeit anbieten, wenn ihnen diese für die gleiche Arbeit weniger als 2½ fl. anbieten wollen.

Böhm-Bawerk fragt sich: wie steht es aber mit der Nachfrage seitens der Unternehmer? Für die Unternehmer ist der Wert einer Arbeitswoche von heute gleich dem der 10 fl. nach zwei Jahren. „Aber es bleibt doch noch eine Frage übrig: wieviel sind für die Unternehmer 10 fl. in zwei Jahren verfügbar wert im Verhältnis zu den gegenwärtigen Gulden, um die sie die Arbeitswoche kaufen müssen? Machen wir uns dies ein für allemal vollkommen klar. Würden die Kapitalisten ihren ganzen Vermögensstamm als gegenwärtige Güter verwerten, das ist, in gegenwärtigem Genusse verzehren, so würde augenscheinlich der Bedarf der Gegenwart überfließend versorgt, während der Bedarf der Zukunft ganz ungedeckt bliebe. Sie müssen es daher positiv vorteilhaft finden, einen Teil ihres Vermögensstammes in irgendeiner Form in künftige Güter umzuwandeln. Mit anderen Worten: so weit es auf nichts anderes ankommt als auf die Verhältnisse von Bedarf und Deckung in Gegenwart und Zukunft, sind für Besitzer eines den Bedarf der

[1]) Diese Zahlen sind rein willkürlich von Böhm-Bawerk angenommen. Es läßt sich aber der Verdacht geltend machen, daß Böhm-Bawerk den Unterschied der Preisgröße einer Wochenarbeit rein auf die Produktionszeitdauer zurückführen will. Das ist, wenn es nicht eine bloße Annahme ist, sehr irreführend. Der Verdacht entsteht, weil Böhm-Bawerk der Ansicht ist, daß, je mehr Kapital angewendet wird, desto größer der Zeitraum notwendigerweise ist, bis das Produkt fertig wird. Das Kapital bringt nach ihm viele Vorteile, aber Raub an Zeit mit sich! (2. Buch, 1. Abschnitt, S. 113.)

Gegenwart übersteigenden Vermögensstammes gegenwärtige Güter als solche sogar weniger wert als künftige. Nun gibt es freilich ein sehr einfaches Mittel, die „gegenwärtigen" in künftige Güter umzuwandeln: man braucht sie nur entweder in natura, oder in der indifferenten Gestalt des Geldes der Zukunft aufzubewahren" (S. 387—388).

Böhm-Bawerk versucht die aufgestellte Frage zu beantworten, da ihm dies aber nicht gelingt, verläßt er sie und stellt eine zweite spezielle. In dieser zweiten Frage nimmt er an, daß der Unternehmer selbst wie ein gewöhnlicher Arbeiter in seinem Betrieb arbeitet und schwankt in den von ihm angenommenen Ziffern hin und her, wobei er aber zum Schluß selbst einsieht, daß die zuerst aufgestellte Frage unbeantwortet bleibt. Er schiebt zu dem Zweck ein neues Kapitel: „Der allgemeine Subsistenzmittelmarkt" ein. In diesem Kapitel werden künstliche Wendungen aller Art gemacht, zum Schluß ist man aber genau so klug wie zuvor. Er läßt den Grund und Boden ganz außer acht, nimmt von dem übrigen aufgesammelten Vermögensstock das, was die Unternehmer selbst „verzehren" ab, und das übrige, was die Arbeiter erhalten, bildet eben den Subsistenzvorschuß, den die Arbeiter für ihre Arbeit bekommen. Man wird belehrt: „Es wird also in der Tat der ganze aufgesammelte Vermögensstock der Gesellschaft — mit der höchst geringfügigen Ausnahme jener Vermögensstämme, die die Eigentümer selbst verzehren — als Angebot von Subsistenzvorschüssen auf den Markt gebracht" (S. 393). Mit andern Worten, wenn wir den Grund und Boden außer acht lassen und das, was die Unternehmer und die sonstigen verzehren, vom Vermögensstock abziehen, bis wir zu dem Teil gelangen, den die Arbeiter für ihre Arbeit als Lohn bekommen, so erhalten wir bestimmt den Subsistenzvorschuß der Arbeiter. Dagegen kann bestimmt niemand etwas einwenden.

Wenn aber der Teil vom Vermögensstock der Gesellschaft, den alle andern außer den Arbeitern bekommen, „eine höchst geringfügige Ausnahme" bildet, dann können die Arbeiter gewiß zufrieden sein.

Böhm-Bawerk zieht aus seinen Ausführungen noch einen zweiten Schluß: Seite 394 „Der ganze Vermögensstock der Volkswirtschaft dient als Subsistenzfonds, oder Vorschußfonds, aus dem die Gesellschaft ihre Subsistenz während der gesellschaftlich üblichen Produktionsperiode bezieht." So wie der Satz geschrieben ist, meint man, daß die Menschen den ganzen Vermögensstock un-

mittelbar für ihre Existenz verwenden und dann nur mit Hilfe von Arbeit produzieren. So meint es Böhm-Bawerk selbstverständlich nicht. Er führt aus, daß die Maschinen, Werkzeuge und dergl. dazu da sind, genußreife Güter herzustellen, die entweder den Arbeitern vorgeschossen oder von den Unternehmern selbst „verzehrt" werden, um dann wieder neue, künftige, genußreife Güter herzustellen.

Damit kommt er zu einem dritten Schluß: „daß bei rationeller wirtschaftlicher Spekulation die laufenden Produktivkräfte durchschnittlich auf desto entferntere Produktionsziele gerichtet, oder mit anderen Worten, in desto längere Produktionsperioden investiert werden können und müssen, für einen je längeren Zeitraum der vorhandene Vermögensstock die Deckung enthält" (S. 396).

Der Hauptgedanke geht nun kurz dahin, daß den Arbeitern „Vorschüsse" für „künftige genußreife Produkte" gegeben werden, und je größer der Vermögensstock ist, desto längere Produktionsperioden müssen eingeschlagen werden.

Böhm-Bawerk sieht wenigstens ein, daß seine Frage immer noch nicht beantwortet ist und stellt sie jetzt noch einmal mit andern Worten: „Zu welchem Preis werden nun auf dem Subsistenzmittelmarkte die genußreifen Gegenwartsgüter gegen Zukunftsware vertauscht werden? — Das ist die Frage, auf die eigentlich unser ganzes Interesse abzielt. Um sie beantworten zu können, müssen wir sowohl den Umfang, als insbesondere die Intensität von Angebot und Nachfrage noch etwas sorgfältiger feststellen, als dies bisher geschehen ist. Beginnen wir mit dem Angebot; den Umfang des Angebotes an Subsistenzmitteln haben wir bereits mit ausreichender Genauigkeit festgestellt. Er wird repräsentiert durch den gesamten in der Volkswirtschaft aufgehäuften Vermögensstamm, abgesehen vom Grund und Boden und nach Abzug derjenigen Vermögensbeträge, welche einerseits die verarmenden, andererseits die selbständig produzierenden Vermögensbesitzer selbst definitiv oder vorschußweise verzehren" (S. 401). Kurz und gut, von dem Güterteil, das die Arbeiter verzehren.

Böhm-Bawerk befindet sich in einem Kreislauf, dem er nicht zu entrinnen vermag und hält deshalb lange Reden. Es kann keine Untersuchung zur Feststellung der Größe des Angebotsumfanges für Arbeitskräfte angestellt werden, um daraus die Antwort zu bekommen: er ist gleich den wirtschaftlichen Gütern, die die Arbeiter für ihre Arbeit bekommen. Diese Antwort ist ebenso wie die: der Umfang des Angebotes ist so groß, wie er es eben ist.

Er fährt fort: „Was die Intensität des Angebotes betrifft, so ist nach dem oben (S. 387 ff.) [in dieser Arbeit S. 134/5] Gesagten für die modernen Wirtschaftsverhältnisse anzunehmen, daß für die Kapitalisten der subjektive Gebrauchswert der gegenwärtigen Güter nicht größer ist als der der künftigen Güter. Sie würden daher äußersten Falles bereit sein, für zehn in zwei Jahren verfügbare Gulden, oder, was dasselbe ist, für eine Arbeitswoche, die ihnen zehn Gulden in zwei Jahren einbringt, nahezu volle zehn gegenwärtige Gulden zu geben" (S. 401). In Fußnote: „Freilich nie ganz voll zehn Gulden." Er meint, daß die Unternehmer auf keinen Fall bereit sein werden, mehr als zehn gegenwärtige Gulden für zehn zukünftige zu geben, und zwar deshalb, weil Böhm-Bawerk, gestützt auf seine Ausführungen Seite 387 ff., der Ansicht ist, daß sie ihre Güter in Geld oder (also nicht: und) in natura aufbewahren können. Er übersieht, daß die Unternehmer, wenn sie ihr ganzes Geld beiseiteliegen lassen, damit auch die Maschinen, Werkzeuge usw. unbenützt lassen, so daß sie ihre Güter nicht in Geld oder in natura aufbewahren können, denn damit würde die ganze Produktion stillgelegt werden, und die Unternehmer würden auch nicht mehr konsumieren können. Die Unternehmer kämen infolgedessen in ebenso große Lebensgefahr wie die Arbeiter. Die Arbeiter würden nicht arbeiten wollen, dadurch würde nicht produziert werden können und die Unternehmer könnten ihr „Geld", ihre Maschinen usw. für die segensreiche Zukunft aufbewahren, das Resultat aber wäre, daß sie früher oder später nichts mehr zu „konsumieren" hätten, weil nichts produziert würde. Böhm-Bawerk schreibt dagegen ganz harmlos: „Nun gibt es freilich ein sehr einfaches Mittel, die „gegenwärtigen" in künftige Güter umzuwandeln: man braucht sie nur entweder in natura, oder in der indifferenten Gestalt des Geldes der Zukunft aufzubewahren" (S. 387—388). Also der „Zukunft" aufbewahren! Aber welcher Zukunft denn, wenn er annimmt, daß weder die Unternehmer noch die Arbeiter zur Produktion bereit sind, und diese Naturalien, sowie das Geld nicht genußreife Güter sind, die man evtl. für die Zukunft aufbewahren könnte.

Was an der Theorie, die sich im Einfluß der Zeit auf die Bewertung der Güter stützt, richtig ist, ist, daß jedes Gut, das in der Zukunft die gleiche positive Verwendung hat wie jetzt, gegenwärtig größeren Wert hat, als wenn man es in der Zukunft

haben würde, d. h. seine heutige Verwendung mehr Wert hat als seine gleiche in der Zukunft.

Daraus ergibt sich, daß das Produkt der heutigen Verwendung eines Gutes unter sonst gleichbleibenden Verhältnissen in der Zukunft einen größeren Wert hat, als der Wert des Gutes vor seiner Verwendung betrug. Aus demselben Grund ergibt sich wiederum — was eine Umkehrung der Seite ist — daß ein Gut, das in der Zukunft seine Verwendung findet, unter sonst gleichbleibenden Bedingungen heute einen kleineren Wert hat als in der Zeit, in der seine Verwendung vorgenommen wird.

Hier ist aber die Rolle, die die Zeit bei der Bewertung spielt, zu Ende und für die Erklärung des Kapitalzinses kann sie kaum verwendet werden. Bei der Erklärung des Kapitalgewinnes müssen wir uns den Produktionsprozeß vor Augen halten. Dort, wo Böhm-Bawerk zu zeigen beginnt: „Wie es wirklich so in der Welt wird", indem er versucht, aus dem Produktionsprozeß den Kapitalgewinn zu erklären, scheitern seine sämtlichen Versuche vollkommen.

Es steht uns fern, in dieser Arbeit eine Theorie speziell über den Kapitalgewinn zu entwickeln, wir haben den Unternehmungsgewinn vor Augen; die Erklärung der Entstehung des Unternehmungsgewinnes wird uns aber auch die Entstehung des Kapitalgewinnes zeigen, der hier als Teil des Unternehmungsgewinnes erscheint.

Wir wollen noch den in der betriebswirtschaftlichen Literatur als Hauptvertreter der ethischen Richtung bekannten Nicklisch zu Worte kommen lassen.

Nicklisch schreibt auf Seite 187 seines Buches Wirtschaftliche Betriebslehre, 6. Auflage, daß der Gewinn der Unternehmung den Unterschied zwischen Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben bildet. Der nach Abzug der Betriebsausgaben von den Betriebseinnahmen übriggebliebene Betrag stellt den Gewinn dar.

Unter Betriebsausgaben will er den Preis der Sachgüter, die zur Erzeugung neuer verwendet werden, verstehen, wie auch die Löhne, die im voraus bezahlt worden sind, d. h. nach Nicklisch: bevor der Wert des erzeugten Produktes festgestellt und der Unternehmung vergütet wird.

Den Preis der zur Erzeugung neuer Güter verwendeten Sachgüter oder, betriebstechnisch ausgedrückt, den Aufwand von Sachgütern zur Erlangung neuer, bezeichnet Nicklisch als Kosten,

während er die Gehälter und Löhne nicht als Kosten, sondern als Betriebsausgaben bezeichnet. Er rechnet die Kosten unter die Betriebsausgaben, so daß die Betriebsausgaben einen generellen Begriff bilden und die Kosten einen Unterbegriff der Betriebsausgaben.

Der Unterschied zwischen Betriebsausgaben und Kosten ist der Ertrag. Wir haben nun Kosten = Aufwand von Sachgütern. Betriebsausgaben = Kosten + Löhne + Gehälter. Betriebseinnahmen —Betriebsausgaben = Gewinn; Betriebsausgaben —Kosten = Ertrag.

Wir wissen nun, was Nicklisch unter Betriebsausgaben, Kosten und Ertrag versteht, es bleibt noch zu bestimmen, was er als Einnahmen bezeichnet. Er stellt diesen Begriff nicht eindeutig fest. Demnach ist es uns auch nicht möglich, den Begriff der Einnahmen klar darzulegen. Er schreibt Seite 79: „‚Einnahme' ist hier nicht im Sinne des Kassierers, sondern in einem weiteren gemeint." In welchem weiteren Sinne aber, kann man nicht mit Genauigkeit feststellen.

In Übereinstimmung mit den obigen Ausführungen schreibt Nicklisch Seite 221: „der Gewinn ist der noch nicht verteilte Teil des Ertrages. Er enthält die Beträge für die Unternehmungs- und Kapitalsicherung, für die Verzinsung des eigenen Kapitals, den Unternehmerlohn[1]) und die Gewinnanteile aller Arbeitenden."

Damit erläutert uns Nicklisch, was nach ihm der Gewinn enthält, aber gleich auf der nächsten Seite schreibt er, daß ein Gewinn nur dann vorliegt, wenn die Vergütungen der Arbeiter und der Unternehmerlohn vom Ertrag abgezogen sind. Hier will Nicklisch den Gewinnbegriff noch mehr begrenzen, und es können nach ihm nur die Kapitalprämie und der Kapitalzins darin enthalten sein, und wenn der Gewinn auch sie übersteigt, wird dies nach Nicklisch als eine Überteuerung der Käufer

[1]) Wer zuerst den Gewinn in Unternehmerlohn, Risikoprämie und Kapitalzins eingeteilt hat, konnten wir nicht mit Bestimmtheit feststellen. Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, 1832, zählt in einer Fußnote auf S. 206 als Bestandteile des Rohgewinnes folgende auf: „1. Kapitalzins, 2. Gefahr- und Verlustversicherungsprämie, 3. Unternehmerlohn für Aufsicht, Geschicklichkeit und Talent, 4. Gewinn, der aus monopolitischer Macht entsteht." Er führt diese Einteilung auf Smith zurück. Smith spricht im 6. Kapitel des I. Bandes seines von Grünfeld und Waentig herausgegebenen Werkes (1923), wo er die Bestandteile des Warenpreises behandelt, zwar von Glück und Risiko, macht aber nicht die obige spezifizierte Einteilung.

angesehen, oder als mehr-geleistete Arbeit, was dann unter die Arbeiter zu verteilen ist.

Er stellt nun zwei Gewinnbegriffe auf, den Gewinn im engeren und den im weiteren Sinne. Allerdings kann man so viel Beschränkungen machen wie man will. In unseren Ausführungen halten wir uns aber den Gewinnbegriff im weiteren Sinne vor Augen, der von Nicklisch öfters in seinem Buch repetiert wird und von ausschlaggebender Bedeutung für seine ganze Theorie ist.

Wie gesagt behauptet Nicklisch, daß der Gewinn auch Anteile der Arbeiter enthalten kann, die nicht im voraus bezahlt worden sind. Deswegen schlägt er Seite 114 vor, den Arbeitern auch Gewinnanteile zu bezahlen; falls aber ein Verlust vorliegt, sollen sie auch an diesem Verlust beteiligt werden, weil sie mehr an Lohn bekommen haben als ihrer Leistungsfähigkeit entspricht. Der Unternehmer soll ebenfalls nicht mehr und nicht weniger bekommen, als er geleistet hat plus Kapitalzins und Kapitalsicherung.

Drückt er die Löhne und erlangt dadurch einen größeren Gewinn, so handelt er unwirtschaftlich; ebenfalls ist es unwirtschaftlich, wenn die Leistung der Arbeiter steigt, der Lohn aber unverändert bleibt oder wenn der Unternehmer die Käufer überteuert.

Daraus zieht nun Nicklisch die Konsequenz, daß der Gewinn überhaupt nicht maßstäblich für die Wirtschaftlichkeit sei. Es kann ein sehr großer Gewinn vorliegen, ohne daß die Löhne entsprechend hoch sind; sie können im Gegenteil sehr niedrigstehen und der Gewinn kann ebenfalls sehr klein sein, die Löhne dagegen hoch; da nun die Wirtschaftlichkeit sich auf den ganzen Ertrag (Ertrag = Betriebseinnahmen minus Kosten) bezieht, so kann der Gewinn darüber nichts aussagen. Nicklisch behauptet im Gegenteil, daß die Wirtschaftlichkeit maßstäblich für den Gewinn ist. Er will offenbar damit sagen, daß der Ertrag je nach der Wirtschaftlichkeit, d. h. Leistungsfähigkeit eines jeden Individuums, das in dem Betrieb gearbeitet hat, verteilt werden soll. Der Unternehmer soll auch seinen Unternehmerlohn — wie er ihn bestimmt, steht gar nicht da — plus Kapitalsicherung und Kapitalzins bekommen.

Ist die Verteilung des Ertrages nicht der Leistung eines jeden entsprechend, d. h. wird der Ertrag nicht nach dem Grad der Wirtschaftlichkeit eines jeden Arbeitenden verteilt, so ist das unwirtschaftlich.

Nach diesen Ausführungen könnte aber nur dann die Rede von der Richtigkeit des Satzes: „Die Wirtschaftlichkeit sei maßstäblich [also nicht „maßgebend"] für den Gewinn", sein, wenn man die Entlohnung eines jeden Arbeiters und des Unternehmers, einzeln betrachtet, als Gewinn bezeichnet; man könnte dann behaupten, daß vom Ertrag jeder so viel bekommen soll, als er geleistet hat. Demnach würde Maßstab für die Entlohnung, d. h. hier für den Gewinn, die Wirtschaftlichkeit eines jeden sein.

Das ist nun das, was Nicklisch über den Gewinn und den Zusammenhang zwischen Gewinn und Wirtschaftlichkeit zu sagen hat.

Unsere Meinung ist, daß Nicklisch keine genügenden Begründungen für seinen Standpunkt anführt. Er schreibt, daß jeder Arbeiter wie auch der Unternehmer so viel bekommen soll, als wirklich seine Leistung beträgt, und vertritt den Standpunkt, daß dies bei der heutigen Wirtschaftsordnung nicht der Fall ist. Er will dagegen alles in Ordnung bringen, indem er an die Arbeiter noch Gewinnanteile abgibt, falls aber Verluste vorliegen, macht er sie dafür haftbar. „Wer Gewinn haben will, muß auch für Verlust haften." Die Arbeitenden „haften auch dafür . . ." (S. 114).

Als Argument für die Behauptung, daß der Arbeiter nicht den richtigen Wert seiner Arbeitskraft als Lohn bekommt, führt er aus, daß der Lohn der Arbeiter vor der Bestimmung seines Produktwertes bestimmt wird, und da man im voraus nicht den Wert des Produktes bestimmen kann, so wird der Lohn des Arbeiters nie dem Wert seiner Leistung gleich sein. „Im voraus", heißt hier nicht „bevor die Leistung erfolgt", sondern „bevor der Wert der Leistung feststeht und in dem Erlös für das verkaufte Gut, in das er eingegangen ist, der Unternehmung mit vergütet wird" (S. 186). Die Leistung unterscheidet sich nun vom Wert, der Wert fällt erst später aus. Wenn Nicklisch behauptet, daß der richtige Lohn der Arbeit erst später festgestellt werden kann, so ergibt sich daraus, daß im voraus sowohl eine Über- wie auch eine Unterbewertung erfolgen kann. Nach diesem Gedankengang werden wir weiter behaupten müssen, daß der Preis der Sachgüter, die der Unternehmer gekauft hat, um damit neue zu erzeugen oder sie weiter zu verkaufen, ebenfalls, wie die Arbeitslöhne, vor der Bestimmung des Wertes ihrer Leistung festgestellt wird und demnach der Verkäufer der Sachgüter auch nicht den Preis des richtigen Wertes seiner Sachgüter bekommen kann, so daß der Unternehmer, falls er mehr bekommt als er eigentlich bekommen sollte, diesen Mehr-Wert dem Verkäufer der Güter zurückgeben müßte und umgekehrt.

Das genügt aber nicht. Wenn wir konsequent auf diesem Standpunkt bleiben, müßten wir weitergehen und behaupten, daß der Preis der in einer Unternehmung erzeugten Produkte vom Markt wiederum vor der Feststellung ihres Wertes bestimmt wird. Wenn unser Käufer nicht den entsprechenden Erfolg erlangt hat, müssen wir ihm einen Teil des erzielten Preises zurückgeben. Erlangt ferner der Käufer unseres Käufers mehr, als er erlangen sollte, so muß ein Teil dieses Mehrwertes durch die Vermittlung unseres Käufers wiederum zu uns zurückkehren. Aber hier kann die Sache auch kein Ende finden. Wir müssen auch dem Verkäufer etwas geben, der uns das Gut verkauft hat. Daher wird der Erzeuger des Reises aus China mit dem Genießer desselben in Deutschland in Kontokorrentverkehr stehen müssen.

Es ist aber bedauerlich, daß auch der Genießer nicht den richtigen Wert des Produktes bestimmen kann, so daß der Chinese vom Deutschen darüber Rechnung bekommen könnte, weil die Genießer damit auch innere Kräfte erlangen, deren richtige Bewertung nach den Nicklischen Anschauungen vor der Bewertung des neuen Produktes nicht möglich ist. Damit gelangen wir auf einen Weg, der zu keinem Ende führt.

Fahren wir aber unter der Voraussetzung fort, daß die Sachgüter vom Markt immer den Preis ihres richtigen Wertes erlangen, und nur die Arbeit der Arbeiter nicht, die mal höher mal niedriger als ihr wirklicher Wert ist, vom Markt bewertet wird. Wie will nun Nicklisch die Arbeit eines jeden Arbeiters, Angestellten und Unternehmers messen, um sie entsprechend ihrer Leistung zu entlohnen? Ist er imstande, den richtigen Wert eines jeden besser zu bestimmen als der Markt? Wenn dies der Fall ist, dann sollte Nicklisch wenigstens den Weg zeigen, und man wird ihm sehr dankbar dafür sein.

Nicklisch darf sich nicht mit den schönen Worten begnügen, jeder soll vom Ertrag so viel bekommen, als seine Leistungsfähigkeit beträgt, sondern er muß uns zeigen, wie man den Wert der Leistung eines jeden Individuums messen kann, damit die Verteilung nicht dem Preisgesetz des Marktes überlassen, sondern nach der Methode Nicklischens vorgenommen wird.

Jeder kann Worte voller Ethik äußern, man darf sich aber nicht an die ethischen Worte anklammern, sondern muß das, was man behauptet, auch gründlich beweisen, und ferner muß uns Nicklisch Wege und Mittel vorschlagen, auf Grund deren wir die Leistungsfähigkeit eines jeden auf die Wage stellen können,

um die Bestimmung seines Wertes nicht dem Markt überlassen zu müssen.

Da die Arbeiter vor dem Verkauf des Gutes entlohnt werden, so müßte der Unternehmer für jeden Arbeiter ein Konto eröffnen und für die Vorauszahlung auch Zinsen berechnen, die von seinem Guthaben, wenn ein solches übrigblieb, abzuziehen wären. Im Fall eines Verlustes würde der Unternehmer den Arbeitern den Vorwurf machen können, daß, wenn er die Löhne nicht im voraus zu zahlen brauchte, er nicht nur nichts verlieren würde, sondern im Gegenteil viel gewonnen hätte, weil ihm in günstigen Fällen das Geld fehlte und er keinen Kredit bekam, oder weil er bei der Vorlegung eines Wechsels geldlos dastand und durch die Pfändung viel verlor.

Nicklisch behauptet noch, daß der Gewinn auch die Kapitalsicherung enthält. Im Gewinn könnte nur dann der Betrag für die Kapitalsicherung enthalten sein, wenn die Wirtschaft eine Versicherungsanstalt wäre, so daß sie, im Falle die Unternehmung gewinnen würde, ihr auch extra Kapitalsicherungsprämien für ungünstige Zeiten gewährte. Nur unter einer solchen Voraussetzung könnte man behaupten, daß der Gewinn eine Risikoprämie enthält.

Die Auffassung, die schon seit langer Zeit in der Literatur der Wirtschaftswissenschaften einen Platz eingenommen hat, daß im Gewinn auch die Kapitalsicherung enthalten ist, scheint dadurch entstanden zu sein, daß die Wirtschaftswissenschafter den Gewinn als gerecht rechtfertigen wollen, indem sie sagen: „Wenn der Unternehmer Verlust trägt, so soll der Gewinn auch als Prämie zur Deckung dieser Verluste gelten." Wenn sie sagen würden, daß der Gewinn im ganzen betrachtet, dem Unternehmer gehört, weil er auch den Verlust übernimmt, so würde dies nicht unrichtig sein, wenn sie aber behaupten, daß ein Teil des Gewinnes den Unternehmerlohn darstellt, ein anderer Teil die Kapitalsicherung, ein dritter den Darlehnszins und endlich noch ein vierter einen Gewinnanteil der Arbeitenden, so ist das irrig.

Es ist ein Unding zu behaupten, daß im Gewinn die Kapitalsicherung enthalten ist, wenn der einzelne Unternehmer nicht imstande ist, die Preise nach Belieben festzustellen. Wenn es ihm aber möglich wäre, dies zu tun, so würde er auch ohne weiteres imstande sein, immer Gewinne zu erzielen, so daß er nie Verluste haben würde. In diesem Fall würde er auch nicht die Kapitalsicherung zu berücksichtigen brauchen.

Man meint, daß im Gewinn eine Risikoprämie enthalten ist,

weil die Unternehmer Gefahr laufen, Verluste zu erleiden anstatt Gewinne zu erzielen. Wenn aber die Gefahr vorliegt, daß die Unternehmungen Verlust statt Gewinn haben können, so kann doch niemals aus der Gefahr selbst Gewinn entstehen. Es ist begrifflich unmöglich, daß rein aus Verlustmöglichkeiten ein Gewinn entstehen kann.

Wenn ein Unternehmer Geschäfte unternimmt, die sehr schwierig sind, so kann er davon nur dann Gewinn erzielen, wenn er die Fähigkeit besitzt, diese Schwierigkeit zu überwinden. In solchen Fällen kann der Gewinn verhältnismäßig sehr groß sein, er ist aber auf die Fähigkeit des Unternehmers zurückzuführen. Untüchtige Unternehmer dagegen, die denselben Weg zu gehen versuchen, können dabei Bankerott machen. Es ist doch undenkbar, daß aus der Gefahr selbst etwas anderes als Unheil entstehen kann, so daß man behaupten könnte, daß ein Teil des Gewinnes dem Risiko selbst zu verdanken wäre.

Wenn z. B. das Fahren von mehreren Kurven sehr gefährlich ist, so werden diejenigen, die dazu unfähig sind, vielleicht ihr Leben einbüßen müssen, wenn sie diese Kurven trotz ihrer Unfähigkeit fahren wollen. Dagegen kann sich ein tüchtiger Fahrer über seinen Erfolg freuen, man kann aber nicht behaupten, daß der Erfolg aus der Gefahrmöglichkeit entsteht, denn in dem Fall müßten auch die Untüchtigen sich ebensogut eines solchen Erfolges erfreuen können, und zwar unter denselben Bedingungen.

Nicklisch will vielleicht nicht sagen, daß der Gewinn eine Kapitalsicherung enthält. Da er aber den Gewinn nicht ausschließlich als die Entlohnung des Unternehmers betrachtet, sondern sagt, daß er auch Anteile der Arbeiter enthält, so könnte er nicht sagen, daß vom Gewinn nur der Unternehmerlohn plus Kapitalzins abgezogen und der übriggebliebene Betrag unter die Arbeiter verteilt werden soll, weil man ihm entgegenhalten könnte, daß der Unternehmer auch Verluste hat, die oft sogar so hoch sind, daß er dadurch sein ganzes Vermögen verliert. Deshalb sagt sich Nicklisch, daß vom Gewinn auch die Kapitalsicherung für den Unternehmer berechnet werden soll. Wenn aber die Kapitalsicherung nicht im Gewinn enthalten ist, so zeigt dies, daß die obige Einteilung nicht richtig ist. Der Ausgangspunkt ist falsch. Wenn der Gewinn keine Kapitalsicherung enthält, so wird es unlogisch sein, wenn wir trotzdem eine solche Analyse vornehmen wollen. Wenn der Stein kein Blut enthält, können wir nicht sagen, wir wollen es trotzdem annehmen.

Wir wollen trotz alledem einen anschaulicheren Beweis führen, daß im Gewinn keine Kapitalsicherung enthalten ist und wir es deshalb auch nicht annehmen dürfen. Dafür wollen wir den Weg aufnehmen, den Nicklisch vorschlägt und ihn fragen:

Wie soll man die Größe der Kapitalsicherung feststellen, wenn sie je nach der Unternehmung und je nach dem Unternehmer verschieden ist? Wäre es nach Nicklisch wirtschaftlich richtig, wenn wir bei einer Unternehmung, an deren Spitze ein tüchtiger Unternehmer steht, und die sozusagen wegen der Tüchtigkeit des Unternehmers keine Gefahr läuft zu verlieren, keine Kapitalsicherung oder vielleicht einen ganz niedrigen Prozentsatz vom Gewinn abziehen, bei einer andern dagegen, die ein untüchtiger Unternehmer leitet und die folglich immer in großer Gefahr schwebt, eine sehr große Risikoprämie berücksichtigen würden?

Bejaht Nicklisch die Frage, befindet er sich im Widerspruch. Verneint er sie, widerspricht er sich ebenfalls.

Wenn Nicklisch diese Frage bejaht und behauptet, daß bei Unternehmungen, an deren Spitze untüchtige Unternehmer stehen, größere Kapitalprämien vom Gewinn abzuziehen sind, als bei Unternehmungen, die tüchtige Unternehmer leiten, weil sie größere Gefahr des Verlustes laufen, und die Kapitalsicherung proportional zur Größe der Gefahr sein muß, damit sie ihrem Zweck entspricht, so ergibt es sich, daß je untüchtiger der Unternehmer ist, desto mehr Kapitalprämie vom vorhandenen Gewinn abzuziehen ist, und der Gewinn somit nicht einmal für die Kapitalprämie ausreicht. Die Arbeiter sollten eigentlich soviel zurückgeben, daß die Kapitalprämie und auch der Kapitalzins bezahlt werden, und ferner müßten sie auch dem Unternehmer seinen Lohn bezahlen. Kurz und gut, je unfähiger der Unternehmer ist, desto mehr müssen die Arbeiter für ihn bezahlen. Damit gerät Nicklisch in kräftigen Widerspruch zu seinem Grundsatz der gerechten Verteilung des Ertrages.

Oder von der anderen Seite aus gesehen (was zu demselben Ergebnis führt, zugleich aber die logischen Widersprüche erkenntlicher macht): Wenn Nicklisch behauptet, daß bei der Unternehmung, bei der ein tüchtiger Unternehmer an der Spitze steht und die wegen der Tüchtigkeit des Unternehmers sehr geringe Gefahr läuft zu verlieren, vom Gewinn, der naturgemäß entsprechend der Tüchtigkeit des Unternehmers groß sein wird, ein ganz geringer Betrag für Kapitalsicherung abzuziehen ist und daß der übriggebliebene Betrag, der sehr groß sein wird, und der nach Nick-

lisch auch Teile des Lohnes der Arbeiter und Angestellten enthält, deren Leistungsfähigkeit vor der Bestimmung ihres Wertes belohnt und daher nicht richtig bewertet wurde, an die Arbeiter zurückgegeben werden soll, so ergeben sich zahlreiche Widersprüche.

Erstens, wenn die Kapitalprämie deswegen klein ist, weil der Unternehmer tüchtig ist, so ergibt es sich, daß der übriggebliebene Betrag auf die Tüchtigkeit des Unternehmers zurückzuführen ist und daher keine Gewinnanteile der Arbeiter enthält und auch nicht enthalten kann.

Zweitens aber, wie ist die zweite Behauptung mit der ersten in Einklang zu bringen?

Dort sehen wir, daß, da der Unternehmer untüchtig ist, die Arbeiter ihm einen Teil ihrer Löhne als Vergütung für seine Untüchtigkeit zurückgeben müßten, hier das Umgekehrte, da der Unternehmer tüchtig ist, müßte er den Arbeitern mehr zurückgeben. Damit gelangt nun Nicklisch in logischen Widerspruch zu seiner gerechten Verteilung.

Verneint Nicklisch die obige Frage, so widerspricht er sich ebenfalls, weil er dann behaupten muß, daß alle Unternehmungen in allen Zeiten — ob sie schlecht oder gut sind bleibt sich gleich — denselben Prozentsatz vom Gewinn abzusetzen haben. Er widerspricht sich, weil, wenn die Prämie den Zweck hat, den Verlust zu decken und ihn doch nicht deckt, d. h. wenn sie nicht je nach der Gefahr groß oder klein ist, sie dann nicht mehr ihrem Zweck entspricht und deshalb ihre Existenzberechtigung verliert.

Wenn man sagt, daß vom Gewinn die Kapitalsicherung und der Unternehmerlohn plus Kapitalzins abzuziehen und der übrigbleibende Betrag den Arbeitern zurückzugeben ist, so müssen diese Prämien so hoch sein, daß sie die kommenden Verluste decken können und müssen daher je nach der Größe der Verluste groß oder klein sein. Wie der Unternehmer die zukünftigen Verluste zu messen vermag, weiß nur Nicklisch, aber das interessiert uns hier nicht. Uns interessiert, daß es so sein soll, und daß daher Nicklisch, wenn er die obige Frage verneint, sich selbst widerspricht. Wie würde aber der Fall aussehen, wenn eine Unternehmung jedes Jahr verdienen und immer vom Gewinn Prämien abziehen würde, eine andere dagegen, die lange Jahre Verluste hatte und auf einmal einen Gewinn bucht, jetzt für Kapitalprämien auch denselben Prozentsatz wie die erste, die schon so lange Jahre die Kapitalprämien vom Gewinn zurücklegte, abziehen würde, und den übriggebliebenen Betrag den Arbeitern zurückgeben sollte?

Die Gefahr des Verlustes, die eine jede Unternehmung läuft, ist von den Eigenschaften des Unternehmers nicht zu trennen, so daß sie auch nicht gesondert für sich, als ein Gewinnfaktor berücksichtigt werden kann. Denn wenn im Gewinn Risikoprämien enthalten sind, so ist es klar, daß das Risiko ein Gewinnfaktor und deshalb ein Produktionsmittel sein müßte. Es ist mit der Logik unvereinbar, daß aus Risiken, aus Verlusten, Gewinne entstehen. Die Unternehmerfähigkeit eines jeden äußert sich darin, daß die Unternehmung keine Verluste erleidet, kein Risiko läuft, deshalb ist es undenkbar, daß aus dem Risiko als solchem ein Gewinn entstehen kann.

Abschließend möchten wir sagen, daß wir die ethische Einstellung Nicklischens begrüßen, wir können der Ethik aber nicht innerhalb der Wirtschaftstheorie einen Platz einräumen. Die Ethik kann nur eine Angelegenheit der Mitleidenschaft und Zweckmäßigkeit, aber nicht der Logik sein. Sie kann als eine Erziehungslehre gelten und als solche wird sie Grundsätze aufzustellen suchen, nach denen man handeln soll, sie kann aber keine Wissenschaft sein, die das Sein zu erklären sucht.

IV. Die Entstehung des Unternehmungsgewinnes.

1.

Damit sind wir bei der schwierigsten und für uns zugleich belangreichsten Frage der Entstehung des Unternehmungsgewinnes angelangt, die eine große Rolle gespielt hat, seitdem die Nationalökonomie als Wissenschaft existiert, und über die zahlreiche Erklärungen abgegeben wurden.

Fast alle suchten die Erklärung der Gewinnentstehung in dem Gesetz der Wert- bzw. Preisbildung, und zwar nicht mit Unrecht. Trotz der so verschiedenen Werttheorien vermochte aber keine die Gewinnentstehung zu erklären, und zwar deshalb nicht, weil manche von ihnen unrichtig und andere wieder unvollständig sind.

In dieser Arbeit die Frage der Wertbildung von Grund auf zu behandeln, wäre nicht ratsam. Wir wollen uns mit dem begnügen, was wir hier für die Erklärung des Unternehmungsgewinnes brauchen.

Schon im I. Teil über „Begriff und Wesen des Unternehmungsgewinnes" haben wir hier und da auch über die Entstehung des Gewinnes gesprochen, um manche wesentliche Merkmale des Gewinnes genau erklären zu können. In dem II. Teil über „Begriffliche Analysierung und Feststellung des Unternehmungswertes" ist die Frage der Gewinnentstehung nicht nur berührt, sondern sogar in mancher Hinsicht eingehend behandelt worden, weil das Wesen dieses Wertplus mit seiner Entstehung im engsten Zusammenhang steht und sich bei uns der eine Gedanke an den andern so stark anknüpft, daß, wenn der eine falsch ist, der andere dadurch ziemlich stark verletzt wird. Alle Gedanken stellen zusammen einen Organismus dar.

In dem II. Teil haben wir neben dem Unternehmungswert einen Unternehmungskombinationswert unterschieden, den letzten wiederum in zwei Unterteile analysiert, in Bkw (Betriebskombinationswert) und in Uskw (Umsatzkombinationswert).

Aus der Größe des Unternehmungskombinationswertes ergab sich der Gewinn, und wir stellten dort die Gründe fest, die zu der Entstehung des Gewinnes bzw. zu der Größe des Unternehmungskombinationswertes führten. Dort ist festgestellt worden, daß Unternehmungen, die die gleichen Geldsummen haben, zur gleichen Zeit und am „gleichen Ort" einen verschiedenen Unternehmungswert haben und daher auch eine Verschiedenheit in dem Unternehmungskombinationswert, d. h. in der Entstehung des Gewinnes zeigen. Der Unternehmungswert hängt von der günstigen bzw. ungünstigen Kombination ab, die das Geld mit den sonstigen Eigenschaften des Unternehmers bekommt, kurz von der günstigen bzw. ungünstigen Kombination, die die Produktionsmittel einer Unternehmung aufweisen.

Während dort der Unternehmungswert mehr horizontal zergliedert worden ist, werden wir ihn hier vertikal analysieren und so festzustellen suchen, in welchem Verhältnis die Produktionsmittel in der Unternehmung zueinander stehen.

Eine richtige Analysierung und Feststellung des Verhältnisses der Werte der verschiedenen Produktionsmittel zueinander halten wir für eine der wichtigsten Leistungen in der Wirtschaftswissenschaft, weil eine vollständige Erklärung des Produktionsprozesses und der Verteilung des Sozialproduktes unmöglich ist, ohne die Kenntnis des Verhältnisses der Produktionsmittelwerte zueinander.

Bevor wir aber auf das Problem eingehen, wollen wir feststellen, was wir unter Produktion und Produktionsrichtung in der Unternehmung verstehen.

P r o d u z i e r e n heißt nicht etwa neue Sachen herstellen, sondern einzig und allein W e r t e t r a n s f e r i e r e n. Ob dabei neue Sachen entstehen oder nicht, ist ganz gleichgültig. Wenn wir auf die Hervorbringung von neuen Sachen Gewicht legen würden, so wäre das Wort Produktion kein ökonomischer, sondern ein technischer Begriff, und wir dürften ihm keine besondere Bedeutung beilegen. Produzieren heißt Werte transferieren mit dem Zweck, den Wert zu vergrößern; Zweck einer jeden Produktion ist daher die Steigerung des Wertes.

Die Unternehmung produziert dann ein Mehr, wenn ihr Unternehmungswert steigt, und ein Minus, wenn ihr Unternehmungswert fällt.

Die Unternehmung stellt eine ökonomische Person dar, die als Zweck die Vergrößerung ihres Unternehmungswertes, die Er-

zielung eines Gewinnes hat. Die Produktion richtet sich daher nach dem Wertplus, und wenn wir sagen, Produktionsrichtung, so ist damit der Weg gemeint, der zwecks Erlangung positiven Wertplus eingeschlagen wird.

Man soll beim Wort Produktion im ökonomischen Sinne nicht an die laienhafte Ausdrucksweise denken, die mehr an die Hervorbringung von Sachen und nicht schlechthin an die Transferierung von Werten anknüpft.

Wir haben gesagt, daß Zweck der Unternehmung der Gewinn ist. Dies haben wir mit dem Begriff der Unternehmung verbunden und können unsere Untersuchung nur unter dieser Voraussetzung anstellen, obwohl unsere Ausführungen über die Entstehung des Unternehmungsgewinnes grundsätzlich auch dann stimmen, wenn man annimmt, daß die Unternehmung außer Gewinn noch andere Zwecke verfolgt. Wir können aber die Wirtschaftseinheiten, die noch andere Zwecke als den Gewinn oder nur andere verfolgen, nicht als Unternehmungen bezeichnen, schon deshalb nicht, damit wir mit exakten Begriffen arbeiten können.

Wenn wir mit exakten Begriffen arbeiten wollen, so müssen wir die Unternehmung als nur einen und nicht hundert Zwecke verfolgend ansehen, denn sonst wird die gesamte Untersuchung erschwert und kann niemals exakt sein, wenn die Begriffe, auf die sie sich stützt, verworren und nicht einheitlich sind. Schon seit längerer Zeit geht man in den Wirtschaftswissenschaften bei der Erklärung der Preis- und Wertbildung von dem Grundsatz aus, daß jede Person zu einem möglichst großen Preis zu verkaufen, bzw. zu einem möglichst kleinen Preis einzukaufen sucht. Man eliminiert andere Faktoren, die an der Frage der Preisbildung wohl teilnehmen, aber von geringfügiger Bedeutung sind, damit man Klarheit über das ganze Problem bekommt, und damit man von einem und nicht von hundert Grundsätzen ausgeht. Wir müssen uns bei den Begriffsbestimmungen vielmehr bemühen, möglichst exakte Begriffe zu schaffen; wir können deshalb als Unternehmung nicht auch solche Wirtschaftseinheiten bezeichnen, die nicht den Gewinn als Zweck haben, sondern noch andere gemeinnützige Zwecke verfolgen.

Wir sagen nicht, daß z. B. Ford oder Zaharoff schlechthin Unternehmer ist. Ford kann sowohl als Unternehmer wie auch als Privatmann handeln. Er kann Geld ausgeben und Geschenke machen, ohne dabei im geringsten an einen Gewinn zu

denken. Dann handelt er aber nicht als Unternehmer, sondern als Privatmann. Wenn aber Ford andere sog. „Geschenke" an seine Angestellten macht, um damit den Fleiß und das Interesse seiner Angestellten für sein Unternehmen zu unterstützen, so handelt er als Unternehmer, er strebt nach Gewinn.

Begründet jemand einen Betrieb und verfolgt damit gemeinnützige Zwecke, so rechnen wir diesen Betrieb nicht zu den Unternehmungen. Es wäre aber falsch, wenn man meinen würde, daß der Unternehmer, da er nach Gewinn strebt, nicht gemeinnützig wirken kann. Eine Unternehmung kann im großen und ganzen betrachtet gemeinnütziger wirken, als eine andere Wirtschaftseinheit, die ausschließlich gemeinnützige Zwecke verfolgt. Der Begriff gemeinnützig fällt mit dem Begriff des Gewinnes nicht zusammen. Es sind aber auch nicht entgegengesetzte Begriffe. Auf diese Frage können wir hier nicht näher eingehen, der letzte Teil dieser Arbeit wird manches Licht darauf werfen. Was wir hier bemerken möchten ist, daß für die Begriffsbestimmung nicht das Ergebnis, sondern die Absicht, das Motiv des Handelns ausschlaggebend ist.

Strebt die Unternehmung nach Gewinn, will sie ihren Unternehmungswert vergrößern und besteht die Möglichkeit, ihn sowohl privat- wie auch volkswirtschaftlich grenzenlos zu vergrößern, so bemüht sie sich, durch bessere Produktionsmethoden u. dgl. ihren Unternehmungswert und damit den Gewinn „möglichst" hoch zu steigern. Wir sagen, die Unternehmung hat als Zweck, einen „möglichst" großen Unternehmungswert, einen „möglichst" großen Gewinn zu erreichen, und das soll heißen, daß alle Entschlüsse, die die Unternehmung betreffen, vom Gedanken des Gewinnes ausgehen, wir lehnen dagegen die sog. „Wirtschaftlichen Prinzipien" wie:

a) mit möglichst wenigen Mitteln möglichst großen Erfolg erreichen oder
b) einen gegebenen Erfolg mit möglichst wenigen Mitteln erreichen oder
c) mit den gegebenen Mitteln möglichst großen Erfolg erreichen

als logisch unhaltbare Forderungen ab.

Von diesen drei Prinzipien wäre das zweite für die Unternehmung schon aus dem Grunde ausgeschlossen, weil die Unternehmung als Zweck möglichst großen Unternehmungswert hat. Daher können wir den Erfolg niemals als gegeben annehmen, denn dieser soll ja „möglichst" groß sein. Die Mittel wieder können auch nicht verringert werden, weil sie in dem Fall eine Verwendung außerhalb

der Unternehmung finden würden, was niemals der Zweck der Unternehmung sein kann.

Aus diesem Grunde kann auch das erste Prinzip, mit möglichst wenigen Mitteln möglichst großen Erfolg erzielen, für die Unternehmung keine Geltung finden, weil die Mittel vermindern, sie in der Unternehmung möglichst gering halten, ja doch heißt, sie nicht alle innerhalb der Unternehmung, sondern einen Teil davon für einen Zweck außerhalb der Unternehmung verwenden.

Es käme das dritte Prinzip in Frage, mit den gegebenen Mitteln möglichst großen Erfolg erreichen. Sobald wir aber sagen: „mit den gegebenen Mitteln möglichst großen Erfolg erreichen", deuten wir damit schon an, daß außer den „gegebenen Mitteln" noch ein drittes mitwirkt, welches diese „gegebene" in der Weise anwendet, daß daraus der „größtmögliche" Erfolg entsteht. Das besagt uns zugleich, daß wir in die „gegebenen Mittel" doch nicht alle miteinbegriffen haben, sondern nur diejenigen, die, ganz allein betrachtet, erfolglos dastehen, Körper ohne Geist darstellen.

Könnten diese „gegebenen Mittel" irgendeinen Erfolg herbeiführen und würden an dem Erfolg nur sie teilnehmen, so könnte man nicht sagen: „die gegebenen Mittel müssen so angewendet werden, daß damit der größtmögliche Erfolg erreicht wird". Durch das „wirtschaftliche Prinzip", so wie es formuliert ist, werden nur diejenigen Mittel berücksichtigt, die allein keinen Erfolg herbeiführen können, so daß es noch ein drittes Mittel gibt, das nicht unter die „gegebenen" fällt, und welches diese gegebenen Mittel leitet und ihnen die Produktionsrichtungen gibt.

Die äußeren Mittel, die wir als die „gegebenen" bezeichnen, sieht man mit dem bloßen Auge, man sieht noch, daß sonst ganz und gar dieselben äußeren Mittel bei verschiedenen Personen ein verschiedenes Resultat ergeben. Bei einer Person wird der vorgesetzte Zweck gut, bei einer anderen weniger gut und bei einer dritten schlecht erfüllt, trotzdem sie alle dieselben äußeren Mittel besitzen.

Faßt man aber alle Mittel, die zu irgendeinem Zweck mitwirken, unter die „gegebenen Mittel" zusammen, so kann das wirtschaftliche Prinzip nur so lauten: „Mit den gegebenen Produktionsmitteln kann man nur den entsprechenden Erfolg erzielen" oder wie wir es ausdrücken wollen: Jedes Individuum bzw. jede wirtschaftliche Einheit erreicht mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln immer den entsprechenden Erfolg. Denn woher sollte mehr erzielt werden, als die dabei mitwirkenden Mittel ergeben?

Das müßte aus dem Nichts entstehen können. Wenn aus dem Nichts etwas entstehen könnte, so wäre es möglich, daß über den Erfolg hinaus, den die dabei mitwirkenden Mittel ergeben, noch ein Mehr erzielt wird. Bekanntlich aber kann aus dem Nichts niemals etwas entstehen und genau so, wie im Weltall nichts verschwinden und nichts hinzugefügt werden kann, kann in einem Erfolg auch nicht mehr und nicht weniger enthalten sein als die dabei mitwirkenden Mittel.

Die Verschiedenheit der Resultate, die gleiche äußere Mittel bei verschiedenen Individuen ergeben, ist auf die Verschiedenheit der persönlichen angewandten Mittel zurückzuführen.

Man wird sagen, daß es wohl stimmt, daß in einem Erfolg nicht mehr als die dabei mitwirkenden Faktoren enthalten sein kann, bei einem wirtschaftlichen Erfolg wirken aber bekanntlich außer den Produktionsmitteln noch die äußeren Umstände mit, so daß man sagen würde, daß die Unternehmung — oder jede wirtschaftliche Einheit — mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln und unter den gegebenen Umständen den entsprechenden Erfolg erreicht. Dies kann man bei der Untersuchung hier und da zur Aushilfe anwenden, wir lehnen es aber ab, die Umstände bei der Aufstellung des Grundsatzes zu berücksichtigen, weil die Umstände zu den Bedingungen gehören und daher Produktionsmittel und Bedingungen untrennbar sind, als daß man alle beide gesondert in Betracht ziehen könnte. Wenn wir ein bestimmtes Mittel unter einer bestimmten Bedingung annehmen und ferner annehmen, daß sich die Bedingung ändert, so ändert sich gleichzeitig auch das Mittel. Jedes Mittel ist nun mit seinen Bedingungen derartig verbunden, daß Änderung der Bedingungen zugleich Änderung der Mittel bedeutet.

Nehmen wir z. B. einen Läufer an, der als Zweck hat, die Strecke A—B in möglichst kurzer Zeit zu laufen; „in möglichst kurzer Zeit" heißt hier, daß der Läufer keinen anderen Zweck verfolgt als diesen. Er wendet seine ganze Kraft an, um die Strecke A—B in der kürzesten Zeit zurückzulegen, er kann aber nicht mehr erreichen, als er an Laufkraft anwendet.

Nehmen wir an, daß dieser Mann am ersten Tag die Strecke A—B innerhalb 2 Stunden zurücklegt und am nächsten Tag noch einmal dieselbe Strecke in kürzester Zeit zurückzulegen versucht. Am zweiten Tag ist es aber ungewöhnlich heiß, so daß der Läufer dieselbe Strecke nur innerhalb 3 Stunden zurücklegen kann.

Man würde sagen, daß der Läufer die Strecke deshalb nicht in 2 Stunden zurückgelegt hat, weil heute die Bedingungen ganz andere als gestern sind, denn der Läufer wollte heute ebenso wie gestern die Strecke in möglichst kurzer Zeit zurücklegen. Der Mann und seine Kraft waren die „gleichen", folglich war es die Hitze, die verhindert hat, die Strecke A—B in 2 Stunden zurückzulegen.

Der Schluß ist nicht richtig. Es ist nicht richtig, daß der Läufer am zweiten Tag dieselbe Kraft besaß, sollte man dies aber als richtig annehmen wollen, so würde die Hitze zu den „ungünstigen" Bedingungen zugerechnet werden und die „ungünstigen" Bedingungen würden im großen und ganzen genau soviel wie die „günstigen" sein, sich somit aufheben, so daß sie bei der Aufstellung dieses Grundsatzes außer acht bleiben können.

Der obige Schluß ist aber unrichtig. Der Läufer hatte in der Hitze oder infolge der Hitze nicht mehr seine erste Kraft. Wenn er seine erste Kraft angewendet hätte, so würde er die Strecke A—B ohne weiteres in genau derselben Zeit wie gestern, und zwar bis auf das Billionstel einer Sekunde und noch genauer, zurückgelegt haben; denn die Kraft äußert sich ja hier in der Kürze der Zeit, in der der Läufer die Strecke A—B zurücklegt. Ein anderer Zweck kann dabei nicht berücksichtigt werden, so daß es nicht denkbar ist, Kraft anzuwenden, die sich nicht in diesem Erfolg auswirkt.

Die Hitze spielt daher einzig und allein die Rolle, daß sie die Kraft des Läufers verändert, eine andere Rolle kann sie nicht spielen. Äußert sich aber die Veränderung der Bedingungen sofort in den Mitteln, so wäre es nicht nur Pleonasmus, sondern unerlaubt, sie zu berücksichtigen, weil die Bedingung in den „gegebenen Mitteln" eingeschlossen ist.

Sagt man, daß der Läufer wohl seine erste Kraft anwendet, die Strecke aber nicht mehr dieselbe ist, sondern an ihr Veränderungen stattgefunden haben, so ist es klar, daß jetzt auch nicht mehr die Strecke A—B, sondern die Strecke A—B 2 vorliegt.

Nehmen wir jetzt 2 Läufer an, X und Y. X legt die Strecke A—B am ersten Tag, an dem es sehr kalt ist, in 2 Stunden, Y in 2½ Stunden zurück; am zweiten Tag, an dem es sehr heiß ist, ist Y die Hitze gerade sehr angenehm, der gestern die Glieder wegen der Kälte mit Mühe zusammennehmen konnte, so daß er jetzt die Strecke A—B in 2 Stunden, X dagegen in 3 Stunden zurücklegt.

Für Y ist die Hitze angenehm, für X dagegen unangenehm. Im ersten Fall ist die Bedingung für X günstig, für Y ungünstig, im zweiten Fall ist es umgekehrt, so daß es nicht möglich ist, von günstigen und ungünstigen Bedingungen schlechthin zu sprechen.

Solche Fälle liegen im wirtschaftlichen Leben immer vor, und da es nicht möglich ist, von günstigen und ungünstigen Bedingungen schlechthin zu sprechen, werden sie subjektiv behandelt werden müssen. Darunter fallen z. B. die Konjunkturen, die wir weiter unten behandeln werden. Bei dem Grundproblem des Erfolges treten sie aber zurück, sie können nicht berücksichtigt werden, und wir stellen den Satz auf, daß jede Unternehmung mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln den entsprechenden Erfolg erreicht.

Genau so wie das All nicht zu- und abnehmen kann, kann auch der Erfolg einer Unternehmung weder größer noch kleiner sein als die Mittel, die dabei mitwirken.

Behaupten wir, daß die Unternehmung mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln immer den entsprechenden Erfolg erreicht, so wird man leicht denken, daß wir uns damit in eine Sackgasse verlaufen, aus der es keinen Ausgang gibt. Wie könnte es denn möglich sein, daß ein Unternehmungsgewinn existiert, wenn er ein Wertplus des Unternehmungswertes ist und die Mittel immer den entsprechenden Erfolg geben?

Dies ist ein scheinbarer Widerspruch, den man leicht lösen kann.

Nehmen wir ein Individuum an, das nur mit seiner Arbeit ausgerüstet ist und ganz allein dasteht, so daß es nur mit eigener Arbeit seine Bedürfnisse befriedigen kann. Der Tageserfolg bei diesem Individuum wird nun genau so groß sein wie seine Arbeitskraft, die es zu diesem Zwecke aufwendet. Genügt der Erfolg seiner Arbeitskraft zu deren Wiedererlangung und bleibt darüber hinaus noch ein Überschuß, der ihm 10 Tage lang zum Lebensunterhalt genügt, so kann dieses Individuum während dieser Zeit ein Werkzeug herstellen, mit dem es dann weit größere Erfolge erzielen kann. So sehen wir, daß es, trotzdem das Individuum mit seinen Mitteln immer einen entsprechenden Erfolg erreicht, sehr leicht möglich ist, daß diese Mittel im Laufe der Zeit eine steigende Richtung nehmen und im Verhältnis zu der früheren Zeit ein Plus darstellen.

Dieses Individuum leistet nun jeden Tag, man kann sagen, jede Stunde, mehr als es braucht, um die aufgewandte Arbeitskraft zu ersetzen, wenn dies auch erst später zur Auswirkung kommt.

Es steht sozusagen in einem Tauschverhältnis mit der Natur und ist imstande, mehr zu erlangen, als es ihr gibt, bekommt aber trotzdem nicht mehr und nicht weniger als die ihm zur Verfügung stehenden Mittel. Wäre aber dieses Individuum mit seiner Arbeitskraft nicht imstande, so viel zu produzieren, wie es zur Erhaltung seiner Arbeitskraft notwendig hat, so würde seine Arbeitskraft mit der Zeit fortwährend abnehmen, bis es schließlich absterben würde.

Dasselbe geschieht auch mit der Unternehmung. Die Unternehmung kann eine steigende wie auch eine fallende Richtung nehmen oder wie es auch öfters der Fall ist, beide wechseln miteinander ab, und so zeigen sich in ein und derselben Unternehmung sowohl Gewinne wie Verluste.

Wie speziell bei der Unternehmung der Gewinn entsteht, wollen wir im folgenden untersuchen.

2. Die Gewinnentstehung unter der Voraussetzung, daß nur der Unternehmer disponiert.

In den folgenden Ausführungen werden wir erst die Untersuchung so anstellen, als ob alle Bedingungen unverändert bleiben, weil wir hier nicht etwa die Konjunkturen und sonstigen inneren Veränderungen des Unternehmungskombinationswertes zu zeigen beabsichtigen, sondern uns die Aufgabe stellen, zu beweisen, wie der Gewinn unter sonst gleichbleibenden Bedingungen zustande kommt, sodann werden wir das Verhältnis des Unternehmerarbeitswertes als solchen zu dem Kapital- und Arbeitswert der Arbeiter feststellen, von wo aus die Gewinnentstehung besser erklärt wird.

Nehmen wir zuerst zwei Unternehmer an, die keine Person engagieren, sondern nur Geld besitzen. Jeder Unternehmer kann mit dem Geld anfangen was er will; er kann ihm jede beliebige Richtung geben und der Wert der Unternehmung wird immer davon abhängen, welche Richtung das Geld vom Unternehmer bekommt.

Der Wert des Geldes bzw. der Wert der Ware in der Unternehmung stellt nicht etwas Selbständiges dar, kann an sich nicht betrachtet werden, sondern steht im engsten Zusammenhang, ist untrennbar verbunden mit den Eigenschaften des Unternehmers. Er hängt von der Richtung ab, die der Unternehmer dem Geld bzw. der Ware im wirtschaftlichen Verkehr gibt. Gibt nun der Unternehmer dem Geld eine solche Richtung, deren Wert gleich Null ist — indem er z. B. irgend etwas kauft und später auf den

Markt bringt, das keine Nachfrage findet —, so ist der ganze Erfolg Null.

Die Fähigkeit des Unternehmers äußert sich in den günstigen bzw. ungünstigen Produktionsrichtungen, die er dem Kapital gibt. Der Unternehmer stellt sozusagen den Geist und das Kapital den Körper des Unternehmungsorganismus dar.

Mehrere Unternehmungen, die genau dieselben Geldeinheiten besitzen, haben wie gesagt, ganz verschiedene Resultate, weil der Wert der Geldeinheit in der Unternehmung groß oder klein ist, je nachdem die Kombination des Geldes mit den Unternehmereigenschaften günstig oder ungünstig ist.

Nehmen wir an, daß der Kombinationswert einer jeden Unternehmung der gleiche bleibt, keiner Veränderung unterliegt, und die Unternehmung andauernd in Funktion bleibt, so bekommt jede Geldeinheit bei der Unternehmung, die einen positiven Kombinationswert[1]) hat, gleich beim Eingang einen größeren Wert als den bisherigen. Ebenso erhält jede Ware, die eine solche Unternehmung vom Markt kauft, sobald sie in den Besitz dieser Unternehmung gelangt, einen größeren Wert als ihr bisheriger Marktwert betrug. Bei den anderen Unternehmungen dagegen, die einen negativen Kombinationswert haben, bekommt dieselbe Ware, sobald sie in ihren Besitz gelangt, einen kleineren Wert.

An dem Tag der Veräußerung der Ware erlangt die erste Unternehmung eine größere Geldsumme als sie hingibt, die zweite dagegen eine kleinere. Vorausgesetzt, daß es keine Geldwertschwankungen gibt.

Der Gewinn bzw. Verlust entsteht, je nachdem die Kombination des Geldes und der Waren, kurz des Kapitals, mit den Unternehmereigenschaften günstig bzw. ungünstig ist. Da aber der Unternehmer nur disponiert, d. h. dem Kapital die Richtung gibt, so kommt es immer darauf an, was das Kapital für Produktionsrichtungen vom Unternehmer aus nimmt.

Wenn die Unternehmer außer Kapital noch Arbeiter in der Unternehmung verwenden, so ist es klar, daß jeder Unternehmer vor der Wahl steht, mehr Kapital oder mehr Arbeit anzuwenden.

---

[1]) Siehe II. Teil.

Manche Unternehmer können zwar auch gar keinen Arbeiter beschäftigen, es kommt immer darauf an, welche Produktionsrichtung sie dem Kapital geben wollen. Für sie hat die Arbeit der Arbeiter genau dieselbe Bedeutung wie die fremden Waren, die sie kaufen; ein Unterschied besteht nicht. Die Arbeiter unterscheiden sich in ihrer Funktion vom Kapital gar nicht, sie führen auch das aus, was der Unternehmer bestimmt, d. h. sie tun dasselbe wie die Maschine, das Kapital.

Wenn in mehreren Unternehmungen die gleiche Anzahl von Arbeitern mit der gleichen Arbeitskraft verwendet wird, so wird das Resultat ebenso gleich und ungleich sein, als wenn die Unternehmer nur Kapital von gleichem Wert in Anwendung gebracht hätten.

Gibt es z. B. 3 Unternehmungen, die genau dieselbe Arbeiterzahl haben und jährlich als Lohn 100 000 Mk. zahlen, so kann die eine 200 000 Mk. Erfolg haben, die andere dagegen 100 000 Mk. und die dritte nur 50 000 Mk.

Wird man nun behaupten, daß es die Arbeiter sind, die bei der ersten Unternehmung doppelt soviel leisteten als sie als Lohn bekamen, bei der zweiten dagegen nicht einen Pfennig mehr und bei der dritten sogar ein Minus von 50 000 Mk.? Sind es die Arbeiter, die bei der letzten Unternehmung ein Minus von 50 000 Mk. verursachten und bei der ersten ein Plus von 100 000 Mk.?

Manche würden die Frage bejahen, weil nach ihrer Ansicht das ganze Produkt nur von den Arbeiterhänden hergestellt wird.

Man vergißt dabei aber, daß die Arbeiter nur das zur Ausführung bringen, was ihnen der Unternehmer bestimmt; wenn daher der Unternehmer den Arbeitern eine schlechte Produktionsrichtung angibt, so können sie Tag und Nacht arbeiten, und zwar mit dem besten Willen, der Erfolg kann Null sein. Das Verhältnis des Arbeitswertes der Arbeiter zum Arbeitswert des Unternehmers ist dem Erfolg gegenüber genau so, wie das Verhältnis des Geldes zum Arbeitswert des Unternehmers, wenn der Unternehmer nur Geld und keine Arbeit der Arbeiter anwendet. Wenn nun die Unternehmer nur Geld anwendeten und der eine ein Plus von 100 000 Mk., der andere ein Minus von 50 000 Mk. hätte, würde man behaupten wollen, daß das Geld es ist, das im ersten Fall das Plus, im zweiten das Minus hervorgebracht hat? Die Geldsummen waren doch bei beiden Unternehmern dieselben und darum könnten sie niemals bei dem einen ein anderes Resultat ergeben als beim andern. Der

Unterschied kommt nur daher, daß der einen Geldsumme eine andere Produktionsrichtung gegeben worden ist als der andern.

Oder nehmen wir an, daß alles technisch so vollkommen wäre, daß man keine Arbeiter, sondern nur Maschinen brauchte. Der Unternehmer brauchte nur irgendeine Maschine zu kaufen oder mehrere und sie so zu kombinieren, daß der Maschinenorganismus durch einen Druck auf einen Knopf in Funktion treten würde und die Ware zum Verkaufen fertig herstellte.

Will man nun behaupten, daß dieses Produkt A nur die Maschinen hervorgebracht haben? Das wäre ebenso begründet wie wenn jemand, der einen andern mit einem Gewehr getötet hat, behaupten wollte, nicht er, sondern das Gewehr mit der Kugel oder gar nur die Kugel allein habe diesen getötet.

So liegt der Fall auch beim Erfolg der Unternehmung. Wenn das Gewehr mit der Kugel von selbst den Menschen töten könnte, so wäre auch in der Unternehmung ein Erfolg denkbar, der nicht von der Unternehmerfähigkeit abhängig wäre.

Abgesehen davon, daß der Wert des neuen Artikels noch keineswegs feststeht, weil er noch immer von der Fähigkeit des Unternehmers, den Markt zu seinen Gunsten zu beeinflussen, von der Menge, in welcher diese Artikel hergestellt und verkauft werden, abhängt, ist das Produkt bis zur sachlichen Herstellung der Artikel ein Produkt der Unternehmerleistung und der Maschine zusammen betrachtet, weil die Kombination der Maschinen, oder falls nur eine Maschine vorliegt, die Entscheidung über den Kauf derselben und damit über ihre Anwendung in der Produktion vom Unternehmer aus bestimmt wird.

Wahr ist hier, daß weder der „Unternehmer" ohne Kapital noch das Kapital ohne Unternehmer irgendeinen Erfolg verzeichnen könnte, sondern sie sind beide, wie wir uns oben bildlich ausgedrückt haben, wie Körper und Geist miteinander verbunden.

Der „Unternehmer" kann trotz fabelhafter Fähigkeit ohne eigenes oder fremdes Kapital nichts erreichen, und auch das „Kapital" kann so groß sein wie es will, ohne Unternehmer stellt es in der „Unternehmung" eine Null dar.

Sind viele Arbeiter und Kapital in der Unternehmung tätig und taugt der Unternehmer nichts, weil er ihnen eine schlechte Produktionsrichtung zur Ausführung angibt, so ist das Minus in diesem Fall proportional zur Größe des angewandten Kapitals und des Arbeitskraftwertes, genau so, wie das Plus proportional zur Größe des angewandten Kapitals ist, wenn die Produktions-

richtung günstig ist. Dies überzeugt uns schon davon, daß der Kapitalmarktwert und der Arbeitsmarktwert der Arbeiter zu dem Wert der Unternehmerarbeit keinesfalls in einem Additionsverhältnis stehen kann.

Das Kapital wird mit der Unternehmertätigkeit und öfters noch mit der Arbeit der Arbeiter kombiniert, damit daraus ein Erfolg entstehen kann. Wir wollen jetzt feststellen, in welchem inneren Verhältnis der Kapitalmarktwert zu dem Unternehmerarbeitswert wie auch zu dem Arbeitsmarktwert der Arbeiter steht.

Wir haben in den bisherigen Ausführungen gesehen, daß die Größe des wirtschaftlichen Erfolges einerseits davon abhängt, wieviel Kapital und Arbeit der Arbeiter vorliegt, um die Produktionsrichtungen auszuführen, andrerseits davon, welche Produktionsrichtung das Kapital mit der Arbeit der Arbeiter vom Unternehmer aus bekommt.

Die disponierende Arbeit zeigt eine jede Produktionsrichtung an, die Arbeiter und das Kapital führen die von der disponierenden Arbeit bestimmten Produktionsrichtungen aus. Das ist ähnlich wie bei einer Schlacht, in welcher die Soldaten wie auch die Maschinen das ausführen, was ihnen ihr Führer bestimmt. Der Erfolg hängt hier einerseits von der Zahl der Soldaten und der Munition, andrerseits aber von der Strategie des Führers ab. Denn die Soldaten selbst dürfen von sich aus grundsätzlich nichts anderes ausführen als das, was der Führer bestimmt. Versteht nun der Führer von der ganzen Leitung nichts, so kann er dem Kampf eine solche Richtung geben, daß alle seine Soldaten wie Schafe in Gefangenschaft geraten oder alle getötet werden, trotzdem sie, mengenmäßig betrachtet, eine größere Zahl als die Truppe des Feindes bilden.

Viel schärfer liegt der Fall in der Unternehmung vor. Hier ist der Unternehmer der absolute Herr, er kann jede beliebige Produktionsrichtung angeben, die Arbeiter haben das auszuführen, was ihnen bestimmt wird. Sie bekommen ihren Lohn, und was hergestellt wird, geht sie gar nichts an. Das Kapital dient ebenfalls zur Ausführung der Produktionsrichtungen und stellt einen Teil der ausführenden Kraft dar; deshalb wird der Wert des Kapitals mit dem Arbeitswert der Arbeiter addiert werden müssen. Der Wert dieser Faktoren wird addiert, weil sie alle beide dasselbe tun, sie führen das aus, was ihnen vom Unternehmer bestimmt wird, und wenn sie beide nur ausführen, so stellen sie im Grunde genommen nur eine Kraft dar, die ausführende Produktionskraft, wie wir sie nennen wollen. Wenn sie auch zwei verschiedene Namen tragen, Kapital und Arbeit, so sind die Namen mehr nach außen hin berechtigt, dem Wesen nach aber stellen sie einen Faktor dar.

Den Wert des Unternehmers dagegen dürfen wir auf keinen Fall zu dem Wert des Kapitals und dem Arbeitswert der Arbeiter addieren. Denn, wenn der Unternehmer dem Kapital und dem Arbeitswert der Arbeiter eine solche Produktionsrichtung gibt, die gleich Null ist, so kann der Kapital- und Arbeitswert 100 Mk. oder 1 000 000 Mk. betragen, der ganze Erfolg ist doch Null.

Nennen wir nun den Kapitalwert K, den Arbeitswert der Arbeiter A und den Wert der Unternehmertätigkeit U, so erhalten wir folgende Gleichung:

$$(K + A) \cdot U = \text{Erfolg}.$$

Der Unternehmerarbeitswert darf also nicht addiert werden, weil wir, wenn z. B. ein Kapital von 10 000 Mk. vorhanden ist und daraus das Gut B hergestellt wird, das keinen Preis auf dem Markt bekommt, dessen Erfolg deshalb Null ist, nicht sagen können, daß dies daher kommt, weil der Wert des Unternehmers — 10 000 Mk. ist, so daß + 10 000 — 10 000 = 0 ist; denn, wenn auch 100 000 Mk. oder 1 000 000 Mk. zur Herstellung dieses Artikels angewandt und z. B. 10 oder 100 mal mehr Artikel B als vorher erzeugt werden würden, der Erfolg doch Null sein würde, was durch das Additionsverhältnis nicht erklärlich ist. Wenn der Wert des Unternehmers — 10 000 Mk. sein sollte, so müßte jetzt der Erfolg in einem Fall + 100 000 — 10 000 = 90 000, im anderen Fall + 1 000 000 — 10 000 = 990 000 betragen.

Es ist von eminenter Wichtigkeit, daß man einsieht, daß der Arbeitswert der Arbeiter zu dem Kapitalwert in einem Additionsverhältnis, dagegen die Summe dieser beiden Werte zum Unternehmerwert in einem Multiplikationsverhältnis steht. Wir wollen uns deshalb mit diesem Punkt näher befassen.

Wir beginnen mit dem Verhältnis des Kapitalwertes zum Arbeitswert der Arbeiter.

Wie gesagt, die Arbeiter führen nur aus, sie befassen sich nicht mit dem Gedanken, was sie ausführen sollen. Ob man nun nur Maschinen verwendet, durch die mit einem Druck auf einen Knopf die Ware B hergestellt wird, oder dafür menschliche Arbeit, bleibt sich gleich. Die Hauptsache ist, daß die Ware B sowohl in dem

einen wie auch in dem andern Fall vollkommen die gleiche ist. Deshalb wird man in diesen beiden Fällen keinen Unterschied zwischen Arbeitern und Kapital machen können.

Leisten 100 Arbeiter innerhalb eines Jahres 1000 Artikel B und eine Maschine ebenfalls 1000 innerhalb desselben Zeitraumes, die damit vollkommen zugrunde geht, so ist es für einen Unternehmer gleichgültig, ob er die Maschine oder die Arbeiter beschäftigt, wenn er sowohl den 100 Arbeitern wie auch der Maschine die gleiche Summe auf die gleiche Zeit zu zahlen hat. Ob er nun 1000 Arbeiter beschäftigt oder nur 500 und dazu noch 5 Maschinen oder ausschließlich Maschinen bzw. ausschließlich Arbeiter, kommt auf dasselbe heraus. Es ergibt sich daraus, daß der Kapitalwert mit dem Arbeitswert der Arbeiter addiert werden muß.

Die Schwierigkeit beginnt, sobald man anfängt zu beweisen, daß der Kapitalwert und der Arbeitswert der Arbeiter zu dem Unternehmungswert in einem Multiplikationsverhältnis stehen.

Das Kapital kann bekanntlich von selbst nichts produzieren, sondern nur in Gemeinschaft mit der Arbeit ist ein Erfolg denkbar.

Daher ist auch der Gewinn — die Rentabilität — des Kapitals nicht in der Isolierung des Kapitals zu suchen. Wäre der Kapitalgewinn durch die Isolierung des Kapitals zu begründen, so müßte doch das Kapital allein, ohne mit der Unternehmerarbeit in irgendeine Berührung zu kommen, produzieren können, und nur in diesem Fall wäre eine Addition möglich.

Kann aber das Kapital von selbst nicht produzieren, sondern ist ein Erfolg nur in Gemeinschaft mit der Arbeit überhaupt denkbar — die Arbeit der Arbeiter tritt hier als ausführende zurück —, so ist es klar, daß diese beiden Werte beim Produktionsprozeß nicht gleicher Natur sind, denn wenn sie absolut gleicher Natur wären, so würden sie auch alle beide zusammen nichts zustande bringen. Diese Kräfte reagieren nun so etwa wie negativer und positiver Strom. Eine Addition des Unternehmerwertes dem Kapitalwert gegenüber wäre aber nur dann möglich, wenn beide dasselbe tun würden.

Die Arbeit der Arbeiter wiederum ist ohne die Unternehmerarbeit ebenso tot wie das Kapital, denn sie kann über keine Produktionsrichtung entscheiden und daher auch nichts ausführen. In der Unternehmung spielt sie genau dieselbe Rolle wie das Kapital, was schon oben zur Genüge bewiesen worden ist.

Jeder Erfolg in der Unternehmung entsteht daher durch das Zusammenwirken zweier Faktoren, der ausführenden Kraft, die hier der Kapital- und der Arbeitswert der Arbeiter — ursprünglich nur der Kapitalwert — repräsentiert, und der leitenden, disponierenden Arbeitskraft, die in unserem Fall nur vom Unternehmer ausgeht. Weder die erste noch die zweite Kraft allein kann das allergeringste herbeiführen; ist daher die disponierende Arbeitskraft mit Null darzustellen, so ist der ganze Erfolg Null, wie auch umgekehrt. Daraus geht schon hervor, daß die beiden Faktoren in keinem Additionsverhältnis zueinander stehen, denn wenn die ausführende Kraft mit 100 000 Einheiten auszudrücken wäre und die disponierende mit Null, so müßte ein Erfolg von 100 000 erreicht werden, wenn diese Kräfte in einem Additionsverhältnis stehen würden, wie:

$$(100\,000 + 0) = 100\,000.$$

Dies ist jedoch undenkbar, was wir nur in der Multiplikation bestätigt finden:

$$(100\,000 \cdot 0) = 0.$$

Steht der Wert der disponierenden Kraft im absoluten Sinne unter Null, so wird der ganze Erfolg negativ sein, und die Größe des negativen Erfolges hängt immer davon ab, in welchem Grad der disponierende Wert negativ und in welchem Grad die ausführende Kraft positiv ist.

Nehmen wir nun dafür einen Fall rein theoretischer Natur an.

Nehmen wir an, daß jemand ein Kapital von 1 000 000 Mk. besitzt und irgend etwas ruinieren will, das einen positiven Wert von ebenfalls 1 000 000 Mk. hat. Zu diesem Zweck werden auch Arbeiter engagiert, die die Produktionsrichtung ausführen und den Gegenstand ruinieren. Nachdem der Wert des ruinierten Gegenstandes positiv war, ist die Produktionsrichtung, die dieses Individuum seinem Kapital gegeben hat, negativ, und zwar ist der Dispositionswert gleich dem Faktor (— 1), was besagt, daß der Kapitalmarktwert in dieser Kombination ein negatives Produkt statt eines positiven abwirft. Wir haben:

$$(+\,1\,000\,000 \cdot -1) = -1\,000\,000.$$

Wenn wir jetzt das Gesamtergebnis betrachten, so sehen wir, daß ein Kapitalmarktwert von 1 000 000 Mk. zugrunde gerichtet worden ist, und dazu noch ein Minuserfolg von 1 000 000 erreicht wurde. Kurz, der Kapitalmarktwert ist in dieser Kombination wegen des negativen Wertes der Disposition negativ ge-

worden. Die Größe des negativen Erfolges ist nun einerseits von der Größe des negativen Wertes der disponierenden Arbeit, andrerseits von der Größe der ausführenden Kraft abhängig.

Daraus, daß aus einem positiven Kapitalwert ein negativer Erfolg entstehen kann, und zwar entsprechend der Größe des angewandten Kapitalwertes, ergibt sich, daß der Kapitalwert zu dem disponierenden Arbeitswert in einem Multiplikationsverhältnis steht, indem der disponierende Arbeitswert negativ ist und somit das ganze Produkt negativ wird. Der Wert der Produktionsrichtung verhält sich proportional zu der Größe des angewandten Kapitals.

Das Beispiel zeigt uns nun klar, daß es beim Erfolg immer darauf ankommt, welche Disposition der Kapitalwert mit dem Arbeitswert der Arbeiter erhält, oder, wie wir uns früher ausgedrückt haben, welche Kombination der Kapital- und der Arbeitswert mit dem Wert der Unternehmerarbeit bekommt.

Das Multiplikationsverhältnis des Kapitalwertes zu dem disponierenden Arbeitswert ersieht man auch daraus, daß weder die Kapitalien noch die disponierende Arbeit ganz isoliert einen Erfolg verzeichnen können. Läge ein Additionsverhältnis zwischen Kapitalwert und disponierendem Arbeitswert vor, so müßte ein Erfolg denkbar sein, wenn nur Kapitalwert allein da wäre und keine disponierende Arbeitskraft. Das ist aber gänzlich undenkbar, das Kapital ohne irgendwelche Verwendung kann nicht produzieren und sein Wert wird dadurch eliminiert. In der Mathematik kann dies formell für möglich gehalten werden: wenn man z. B. $(100 \cdot 0) = 0$ hat, so bleibt der eine Faktor zahlenmäßig betrachtet immer noch 100, sachlich aber ist sein Wert auch Null, und man kann ihn auf 1000 und Millionen steigern, sachlich hat er keinen Wert, das Produkt ist Null.

Für uns ist der „Kapitalwert" von 100 Werteinheiten Null, wenn sein Produkt Null ist, weil der Wert jedes Produktionsmittels vom Wert seines Produktes abhängt. Wenn der Wert des daraus entstehenden Produktes Null ist, so ist auch der Wert dieses Kapitals in dieser Wirtschaftseinheit Null.

Wir wollen noch einen letzten Zweifel auflösen. Man würde sagen, nicht nur der Kapital- und Arbeitswert der Arbeiter steht zu dem Dispositionswert in einem Multiplikationsverhältnis, sondern auch der Kapitalwert zu dem Arbeitswert der Arbeiter. Als Argument würden folgende Ausführungen dienen. Mit einer reinen disponierenden Arbeit kann das Kapital keinen Erfolg herbeiführen,

und wenn z. B. der Unternehmer mit Maschinen oder auch mit Geld allein arbeitet, so ist seine Arbeit niemals rein disponierender, sondern disponierender und ausführender Natur; sie gibt die Produktionsrichtungen an und führt zugleich aus. Daraus würde man nun den Schluß ziehen, daß das Kapital mit einer disponierenden Arbeitskraft allein niemals einen Erfolg herbeiführen kann, sondern dazu immer die ausführende Arbeitskraft notwendig ist. Alle drei sind notwendig, und so haben wir drei Faktoren, die in einem Multiplikationsverhältnis zueinander stehen.

Eine solche Behauptung ist aber nur insofern richtig, als man sagt: es gibt keine reine disponierende Arbeit, sondern jede Arbeit ist sowohl disponierender wie ausführender Natur. Das Kapital kann deshalb mit einer rein disponierenden, rein geistigen Kraft niemals zusammenkommen, weil letztere in dieser Isoliertheit nicht existiert. Es ist aber falsch, daraus den Schluß ziehen zu wollen, daß drei wesensverschiedene Faktoren vorliegen, die in einem Multiplikationsverhältnis zueinander stehen. Es ist falsch, weil jeder Erfolg nur auf zwei Faktoren zurückzuführen ist, auf die ausführende (körperliche) und die disponierende (geistige) Arbeitskraft, und es kann keine dritte dazwischentreten, die diesen zwei Kräften wesensverschieden ist.

Wenn ein Individuum nur mit seiner Arbeitskraft ausgerüstet ein Sachgut herstellt, das es als Kapital bei der Produktion anwendet, so ist dieses Kapital Produkt der ausführenden und disponierenden Arbeitskraft. Eine Steigerung dieser Kräfte kann durch das Kapital immer erfolgen, es ist aber nicht möglich, die Abschaffung der einen Kraft und Beibehaltung der andern, oder die Hinzufügung einer gänzlich neuen, die nicht zu den vorhandenen zugezählt wird, und die das Produkt der ausführenden und disponierenden Arbeitskraft ist, herbeizuführen. Das Kapital könnte nur dann als ein neuer Produktionsfaktor anerkannt werden, wenn dieser eine gänzlich neue Rolle übernehmen würde.

Es kommt nun immer darauf an, ob das Kapital nur disponiert oder nur ausführt oder eine selbständige Rolle übernimmt. Wenn das Kapital disponiert, so gehört es zur Dispositionskraft und wird daher zu ihr addiert werden. Wenn es nur ausführt, so wird man es zu der ausführenden Kraft addieren, wenn es beides tut, es auf beide Kräfte verteilen. Hat es aber eine selbständige Rolle, die weder mit der Ausführung noch mit der Disposition etwas zu tun hat, so wird man es als einen selbständigen Faktor anerkennen müssen.

Daß das Kapital nicht disponiert, dürfte jedem klar sein, denn kein Mensch wird behaupten können, daß das Kapital Produktionsrichtungen angibt. Es bleiben deshalb nur zwei Möglichkeiten übrig: 1. Das Kapital könnte eine neue Funktion innehaben, die weder mit der Ausführung, noch mit der Disposition zu tun hat und ihm den Charakter eines neuen Faktors verleiht, oder 2. es dient der Ausführung und bildet einen Teil des ausführenden Faktors.

Die erste Möglichkeit halten wir für ausgeschlossen, weil das Kapital ohne die Arbeit nicht das geringste herbeiführen kann, sondern isoliert von der Arbeit wertlos ist. Kann es nun nur mit der Arbeit etwas hervorbringen, so kann es auch keine neue Funktion übernehmen, weil ja die Arbeit nur die zwei obengenannten Funktionen kennt und es nicht möglich ist, eine dritte Kraft dazwischenzuschieben, die weder der Disposition noch der Ausführung dient. Es bleibt deshalb rein logisch betrachtet für das Kapital nichts anderes übrig als die Ausführung. Und die elementare Erfahrung bestätigt uns, daß das Kapital disponiert wird, d. h. mit der Körperkraft zur Ausführung den von der Geisteskraft angezeigten Richtungen dient. Aus dem Grund zählen wir es der ausführenden Kraft zu und können ihm keine neue Funktion zuerkennen.

Damit gewinnen wir die schärfste und fruchtbarste Einteilung der Produktionskräfte. Die Produktionskräfte haben und können nur zwei Funktionen haben: die Disposition und die Ausführung. Eliminierung der einen und Beibehaltung der anderen oder Hinzufügung einer neuen Kraft, die weder der Disposition noch der Ausführung dient, ist undenkbar. Die Faktoren sind deshalb, was die Art derselben betrifft, die alten, als nur die Arbeit existierte. Durch das Kapital kann der disponierende Wert gesteigert werden, das Kapital selbst aber stellt einen Teil der ausführenden Kraft dar.

Wenn in Wirklichkeit keine rein körperliche, wie auch keine rein geistige Arbeit existiert, so können wir trotzdem die Arbeit der Arbeiter in der Unternehmung als rein ausführende und die des Unternehmers als rein disponierende ansehen, weil die Arbeitskraft der Arbeiter die rein körperliche Kraft und die des Unternehmers die rein geistige Kraft des Unternehmungsorganismus repräsentiert. Falls der Unternehmer auch ausführt, bestimmt sich der Wert seiner Arbeit als Unternehmer nicht aus der Ausführung, sondern aus der Disposition.

Wenn der Wert der Kapitalien und der Arbeitswert der Arbeiter in einem Additionsverhältnis zu dem disponierenden Arbeitswert stehen würde, so würden der Arbeitswert der Arbeiter und der Kapitalwert in allen Unternehmungen immer den gleichen Wert behalten, stehen sie aber in einem Multiplikationsverhältnis, so variiert sowohl der Wert des Kapitals wie auch der Wert der Arbeit der Arbeiter in den verschiedenen Unternehmungen — rein theoretisch gesprochen — von einem unendlich großen negativen bis zu einem unendlich großen positiven Wert.

Stimmt dies, so kann man den Wert der Arbeit der Arbeiter niemals innerhalb der Unternehmung suchen, sondern nur auf dem Arbeitsmarkt.

Genau so, wie der Wert der Ware der Unternehmung vom Markt bestimmt wird, wird es auch die Arbeit der Arbeiter; alle beide unterliegen demselben Gesetz. Der Unternehmer kann den Wert der in der Unternehmung hergestellten Waren niemand diktieren und der Arbeiter kann ebenfalls den Preis seiner Arbeit auch nicht selbst bestimmen, sondern alle beide unterliegen dem Gesetz des Angebotes und der Nachfrage auf dem Markt.

Die Unternehmer kaufen auf dem Markt Produktionsmittel, sie geben ihnen eine neue Produktionsrichtung, aus der ein neues Produkt hervorgebracht wird, das jetzt das Resultat ihrer Arbeit ist, auf das kein zweiter irgendein Anrecht hat. Das neue Produkt gehört ganz und gar dem Unternehmer, denn die Arbeiter haben ihre Belohnung auf Grund des Marktgesetzes erhalten, ebenso wie jetzt der Unternehmer selbst auf Grund des gleichen Gesetzes sein Entgelt erhält.

Kann der Unternehmer nicht einmal den Wert erhalten, den er für die Arbeiter und die sonstigen gekauften Kapitalgüter bezahlt hat, so sind ihm die Arbeiter wie auch die anderen, von denen er die Kapitalgüter gekauft hat, nichts schuldig, denn sie bestimmen niemals das neue Produkt, die Arbeiter brauchen nicht einmal zu wissen, was sie überhaupt herstellen, und wenn sie es wissen, können sie keine andere Produktionsrichtung angeben, wenn die Artikel ihrer Meinung nach eine schlechte Nachfrage auf dem Markt haben. Sie können auch nicht sagen, wieviel von diesen und jenen Artikeln hergestellt, wann, wo und wie sie produziert und abgesetzt werden sollen; das sind alles Fragen, die den Unternehmer angehen, von deren günstiger Lösung die Größe des neuen Produktes abhängt.

Deswegen können die Arbeiter auch keinen Anteil an diesem Produkt haben, wenn es verhältnismäßig groß ist[1]).

Die Arbeiter haben, wie wir oben ausgeführt haben, ebensowenig ein Anrecht auf den Mehrwert des neuen Produktes, wie die Verkäufer der in der Unternehmung angewandten Kapitalgüter. Hätten die Verkäufer, von denen der Unternehmer die Kapitalgüter gekauft hat, auf sein Produkt irgendein Anrecht, so würden es auch die Arbeiter haben; mit demselben Recht könnte aber auch der Unternehmer die Arbeiter wie auch die Verkäufer der Kapitalgüter haftbar machen, wenn statt eines Wertplus ein Minus entstehen würde.

Nachdem bewiesen worden ist, daß der Arbeitswert der Arbeiter sowie der Kapitalwert zu dem disponierenden Arbeitswert des Unternehmers nicht in einem Additions-, sondern in einem Multiplikationsverhältnis steht, verlieren die marxistische und ähnliche Theorien, die sich auf einem Additionsverhältnis zwischen den verschiedenen Produktionsmitteln aufgebaut haben, und behaupten, daß der Arbeitswert größer als der Lohn des Arbeiters ist, jede Bedeutung.

Eine solche Theorie kann nicht wissenschaftlich angesehen werden. Sie könnte nur dann eine feste Basis haben, wenn der unpersönliche Marktwert der Arbeit der Arbeiter zu dem disponierenden Arbeitswert des Unternehmers in einem Additionsverhältnis stände, so daß die Arbeit der Arbeiter überall ihren Wert beibehalten würde. Nur in diesem Fall könnte man sagen, daß die Arbeiter z. B. einen Wert von 1000 Mk. geleistet und nur 800 oder 900 Mk. bekommen haben. Wenn aber der Arbeitswert der Arbeiter und der Kapitalwert zu dem disponierenden Arbeitswert des Unternehmers in einem Multiplikationsverhältnis steht, so kann der Erfolg und damit der Arbeitswert der Arbeiter je nach dem Wert der disponierenden Arbeit in der einzelnen Unternehmung von positiv negativ werden, er kann groß oder klein sein, je nachdem der disponierende Arbeitswert groß oder klein ist.

Werfen wir jetzt einen kurzen Blick in das Innere des Marktes, um die großen Linien zu sehen, denen die Unternehmungen nach außen hin folgen.

[1]) Anders liegt allerdings der Fall, wenn es im voraus vereinbart wird, und es ist eine andere Frage, ob die Arbeiter am Gewinn hier und da teilnehmen sollen.

Nehmen wir an, daß es in irgendeiner Branche 5 Unternehmer gibt und daß jeder von ihnen die Arbeit der Arbeiter kaufen und daraus ein neues Gut herstellen kann.

Der eine Unternehmer kann den Arbeitern eine Produktionsrichtung angeben, daß er aus jedem von ihnen 3 Mk. bekommt, der zweite 4 Mk., der dritte 5 Mk., der vierte 6 Mk. und der fünfte 7 Mk. Der erste Unternehmer könnte nun jedem Arbeiter höchstens 3 Mk. täglich anbieten, der zweite höchstens 4 Mk., der dritte 5 Mk., der vierte 6 Mk. und der fünfte 7 Mk.

Gesetzt, daß 200 Arbeiter da sind, die auf diese Unternehmer angewiesen sind, jeder Unternehmer aber nur bis 100 Arbeiter brauchen kann, so müßten rein logisch gedacht die 3 ersten Unternehmer zurücktreten (vorausgesetzt, daß sie gegenseitig immer konkurrieren), weil noch 2 Unternehmer da sind, die alle 200 Arbeiter beschäftigen und bis zu 6 bzw. 7 Mk. zahlen können, während der erste bis zu 3, der zweite bis zu 4, der dritte bis zu 5 Mk. zahlen kann.

Der vierte Unternehmer kann höchstens 6 Mk. bezahlen, dagegen der fünfte bis zu 7 Mk. täglich. Nachdem aber 200 Arbeiter da sind und der fünfte Unternehmer nur bis zu 100 Arbeiter beschäftigen kann, so würde der Lohn zwischen 5 und 6 Mk. schwanken.

Jeder von den Unternehmern würde sich bemühen, die Arbeit möglichst billig zu kaufen. Wenn aber die zwei letzten Unternehmer den Arbeitern weniger als 5 Mk. zahlen wollten, so würde schon der dritte Unternehmer auftauchen, der jetzt auch bis 100 Arbeiter beschäftigen kann. Es wären 3 Unternehmer, die je 100 Arbeiter engagieren wollten, und nur 200 Arbeiter vorhanden. Die zwei letzten müßten deshalb mindestens 5 Mk. zahlen, damit der dritte, weniger fähige Unternehmer zurücktritt.

Die Arbeiter wiederum würden sich bemühen, einen möglichst hohen Lohn zu bekommen. Sie könnten aber nicht über 6 Mk. täglich erhalten, weil der vierte Unternehmer zurücktreten würde, so daß jetzt 100 Arbeiter ohne Beschäftigung bleiben würden; sie würden sich deshalb bereit erklären, sich mit einem Lohn unter 6 Mk. zu begnügen.

Nehmen wir an, daß sich die Zahl der Arbeiter auf 300 vermehrt, so muß der Lohn unter gleichbleibenden Verhältnissen fallen und der dritte Unternehmer würde jetzt auch Arbeiter beschäftigen können.

Schließen sich die Arbeiter zusammen und wollen einen optimalen Preis bestimmen, so kann dieser nicht die 5 Mk. täglich über-

steigen, wenn alle 300 Arbeiter eine Beschäftigung finden wollen. Entweder können die 200 Arbeiter 5,90 Mk. täglich erhalten und von diesen den 100 Arbeitslosen etwas bezahlen (200 · 5,9 = 1180 Mk.) oder sie würden alle vielleicht für einen Lohn von 4,90 Mk. arbeiten wollen (300 · 4,9 = 1470 Mk.).

Die Unternehmer könnten sich ebenfalls zusammenschließen und versuchen, die Löhne niederzudrücken. In diesem Fall würde der Gewinn verhältnismäßig hoch sein, vor allem würde der fähigste großen Gewinn erzielen und der dritte, weniger fähige, würde sich mit einem verhältnismäßig geringen begnügen müssen.

Vergrößern die Unternehmer ihre Kapitalien und kann der letzte Unternehmer jetzt durch die Vergrößerung des Kapitals eine neue Produktionsrichtung angeben, indem er aus jedem Arbeiter 9 Mk. erhält, und könnte er ferner sogar bis zu 200 Arbeiter täglich beschäftigen, der vierte ebenfalls 100 Arbeiter zu 7,50 Mk. und der dritte 100 Arbeiter zu 6 Mk., so müßte der dritte Unternehmer bei einer freien Konkurrenz zurücktreten, trotzdem er jetzt bis zu 6 Mk. zahlen kann. Die Löhne würden steigen und in diesem Fall zwischen 6—7,50 Mk. schwanken.

Nehmen wir an, daß der Lohn früher auf 4,90 Mk. stand und jetzt auf 6 Mk. steigt, so ist der Gewinn des fähigsten Unternehmers dabei gar nicht geschmälert worden, er kann jetzt durch jeden Arbeiter 3 Mk. täglich gewinnen, gegenüber nur 2,10 Mk. früher; wenn man dies auch dem Kapital gegenüber prozentual ausdrückt, so wird man sehen, daß der Unternehmer trotz einer Steigerung der Löhne einen größeren Prozentsatz erhält und dies deshalb, weil der Erfolg vor allem von seiner Fähigkeit abhängig ist.

Tauchen aber noch zwei Unternehmer auf, die auch 9 Mk. täglich von den Arbeitern erlangen können, und will jeder von ihnen 100 Arbeiter beschäftigen, so treten drei Unternehmer auf dem Markt auf, die bis 9 Mk. täglich zahlen und alle 4 zusammen 500 Arbeiter gebrauchen können. Derjenige Unternehmer nun, der nur 7,50 Mk. zahlen kann, wird unter Umständen zurücktreten müssen.

Es sind 3 Unternehmer da, die 400 Arbeiter beschäftigen wollen, und nur 300 Arbeiter. Der Lohn wird verhältnismäßig hoch und der Gewinn bei einer Konkurrenz zwischen den Unternehmern sehr niedrig sein.

Stiegen die Löhne bis 8,40 Mk. täglich, so würden die Arbeiter

nicht mehr erlangt haben, als sie erlangen „sollten", sondern sie würden nur das bekommen, was ihnen vom Markt aus gehört.

Wäre aber nur ein Unternehmer da, der 8,50 Mk. täglich aus den Arbeitern erhalten könnte, alle anderen dagegen nur 5,5, so daß die Löhne, sagen wir, 5,30 betragen würden, so würde der fähigste Unternehmer die Arbeiter durchaus nicht ausbeuten, sondern sie müßten ihm im Gegenteil dankbar sein, daß er imstande ist, einen großen Erfolg zu erzielen und dadurch die Löhne in die Höhe zu treiben. Nur wegen der Seltenheit seiner Fähigkeit wird er vom Markt aus besonders gut vergütet.

In dem oben zuerst besprochenen Fall haben wir folgende Erfolge:

Der Unternehmer	A	kann	beschäftigen	Arbeiter	100 · 3 Mk.	=	300 Mk.	Gesamterfolg
„	„	B	„	„	„	100 · 4 „	= 400	„	„
„	„	C	„	„	„	100 · 5 „	= 500	„	„
„	„	D	„	„	„	100 · 6 „	= 600	„	„
„	„	E	„	„	„	100 · 7 „	= 700	„	„

Wir haben angenommen, daß bei 200 Arbeitern die Löhne zwischen 5 und 6 Mk. pro Arbeiter, für 100 Arbeiter zwischen 500 und 600 Mk. täglich schwanken. Die Unternehmer A, B und C müssen in diesem Fall zurücktreten.

Vermehren sich die Arbeiter auf 300, so werden die Löhne niedriger gehalten und der Unternehmer C kann jetzt auch Arbeiter beschäftigen. Der Gewinn der Unternehmer D und E steigt, weil die Löhne fallen und der Erfolg derselbe bleibt.

Könnte aber der letzte Unternehmer eine Produktionsrichtung angeben, so daß er aus 100 Arbeitern einen Erfolg von 900 Mk. erhält und mehr Arbeiter, bis 200 Mann, zur Produktion heranziehen könnte, so würde der Lohn, dazu aber auch noch der Gewinn steigen.

Wir nahmen an, daß die Löhne von 4,90 Mk. auf 6 Mk. stiegen, der letzte Unternehmer aus 100 Arbeitern 900 Mk. erlangen konnte, für Löhne 600 Mk. zahlte, so daß ihm 300 Mk. als Gewinn blieben. Vorher zahlte er wohl weniger (4,90), hatte aber eine schlechtere Produktionsmethode, gab eine schlechtere Produktionsrichtung an und erlangte deshalb nur 700 Mk. und somit bei 100 Arbeitern 210 Mk. Gewinn.

Wir sehen also, daß der Lohn steigen kann und dabei auch der Gewinn, und zwar deshalb, weil der Erfolg von der Fähigkeit des Unternehmers abhängig ist; er kann sich verdoppeln und ver-

dreifachen und die Löhne können dabei um ein Drittel oder um das Doppelte steigen.

In dem Fall, in dem drei Unternehmer vorhanden sind und 400 Arbeiter beschäftigen wollen, wobei jeder aus 100 Arbeitern 900 Mk. erlangt, vermindert sich der Gewinn, obwohl die Steigerung des Erfolges „auf die Fähigkeit der Unternehmer" zurückzuführen ist.

Ein großer Unternehmungsgewinn wird meistens dann vorliegen, wenn die Fähigkeit zwischen den Unternehmern sehr ungleich ist. Er braucht aber durchaus nicht groß zu sein, wenn der Erfolg gleichzeitig bei mehreren Unternehmungen steigt.

Das ist auch klar, weil sich der Gewinn, wenn mehrere Unternehmer mit günstigeren Produktionsmethoden zugleich auftreten und gegenseitig konkurrieren, auf diese oder jene Weise verringern wird. Entweder steigen die Löhne oder die Preise der von den Unternehmern gekauften Güter oder es fallen die Verkaufspreise der Unternehmer.

Je mehr die Zahl gleich starker Unternehmer in einer Branche zunimmt, desto mehr wird der Gewinn unter sonst gleichbleibenden Bedingungen gedrückt.

In den obigen Beispielen haben wir den Arbeiterlohn im Wettbewerb unter den Unternehmern betrachtet, indem sich die Nachfrage der Unternehmer immer nach den Arbeitern richtete, und wir stellten fest, daß die Steigerung der Löhne nicht auf alle Fälle die Schmälerung des Gewinnes herbeizuführen braucht.

In den folgenden Ausführungen wollen wir uns dem Absatz der Waren zuwenden und untersuchen, wie in verschiedenen Fällen unter diesem Gesichtspunkt der Gewinn entsteht.

Nehmen wir drei Unternehmungen an, die dieselben Waren herstellen und mit 30% Gewinn arbeiten.

Machen alle drei Unternehmungen gleichzeitig Erfindungen, wodurch die Kosten herabgesetzt werden, so können die Verkaufspreise immer noch auf dem alten Niveau bleiben, wenn die Unternehmungen es unter sich ausmachen, nicht durch das Angebot von Waren mit niedrigeren Preisen gegenseitig zu konkurrieren.

Die Gefahr liegt nur darin, daß andere Unternehmer, die ebenso fähig oder vielleicht noch fähiger sind, von außen durch billigere Verkaufspreise die ersten Unternehmer bekämpfen und versuchen, ihren Umsatz durch billigere Preise auf Kosten der anderen Unternehmungen zu steigern. Solange aber nur die drei ersten Unternehmer auf dem Markte sind und ausmachen, die alten Preise beizubehalten, können sie das alte Preisniveau erhalten.

Macht dagegen nur einer von ihnen eine Erfindung und drückt die Kosten wesentlich herab, so wird er kaum geneigt sein, in irgendeine Vereinbarung mit den andern zu treten. Er wird die Preise heruntersetzen, Reklame machen und bemüht sein, sich durch billigere Preise einen größeren Absatz zu sichern.

Da eine Verbilligung des Artikels — unter sonst gleichbleibenden Bedingungen — an sich schon eine größere Schicht von Käufern, die vorher wegen der für sie hohen Preise vom Kauf des Artikels fernblieben, heranzieht, so würde sich der Umsatz dieses Unternehmers dadurch noch vergrößern. Er kann die letzten Käufer für sich gewinnen, wenn die anderen Unternehmer auf dem alten Verkaufspreis beharren.

Ein größerer Absatz sichert ihm aber auch größere Gewinne, wie wir im Kapitel über Unternehmungswert gesehen haben, und zwar direkt und indirekt. Direkt deshalb, weil die Umsatzgeschwindigkeit verdoppelt und verdreifacht wird, indirekt, weil die Betriebskosten wegen der Steigerung des Umsatzes von selbst sinken.

Den zwei anderen Unternehmungen dagegen wird es doppelt so schlecht gehen. Würden sie den alten Preis beibehalten, so würde ihnen die Kundschaft weggenommen werden, die sie bei einer späteren, günstigeren Produktionsmethode nicht leicht wiedergewinnen könnten.

Wollten sie die Preise so niedrig wie der Konkurrent setzen, so käme es immer darauf an, ob sie mit dem niedrigeren Preis auf längere Zeit konkurrieren könnten. Falls der Verkaufspreis des Konkurrenten immer noch über ihren eigenen Kosten stehen würde, würden sie die Preise höchstwahrscheinlich herabsetzen, denn sonst würden sie einen großen Teil des Absatzes verlieren, und zwar liegt die Gefahr vor, ihn für immer zu verlieren. Abnahme des Absatzes bedeutet Herabsetzung oder selbst Eliminierung des Gewinnes, und zwar bedeutet sie größeren Verlust, als wenn der Gewinn durch das Drücken der Preise und Beibehaltung des Umsatzes geschmälert wird. Dabei würden sie hoffen und auch die größte Energie dazu anwenden, die Betriebskosten durch neue Produktionswege bzw. -methoden selbst herabzusetzen, so daß sie mit den neuen Preisen gut konkurrieren könnten.

Sie würden deshalb auch geneigt sein, die Preise herabzusetzen, weil die Möglichkeit vorliegt, dem starken Konkurrenten gegenüber den Schein zu erwecken, daß sie mit eben denselben Betriebs-

kosten arbeiten und genau so konkurrenzfähig sind wie er, damit dieser eventuell irgendeine Vereinbarung mit ihnen einginge.

In diesem Fall würde eine große Regsamkeit in den Unternehmungen sein, eine jede würde sich bemühen festzustellen, mit welchen Kosten die anderen produzieren, damit sie die Lage des Feindes gut kennt und entsprechend handeln kann. Vor allem würde sich eine jede bemühen, die Kosten zu drücken und den Umsatz zu steigern.

Vom Standpunkt der Entwicklung aus ist, was die Beherrschung der Materien betrifft, die Vereinbarung der drei Unternehmungen in dem erstbesprochenen Fall, den alten Preis beizubehalten, trotzdem die Kosten niedergedrückt wurden, verwerflich, weil bei diesen Unternehmungen jeder Ansporn zu höheren Leistungen fehlt, während er im zweiten Fall im höchsten Grad steigen würde, so daß eine weitere Verbilligung der Waren möglich wäre.

Die Vereinbarung ist auch deswegen verwerflich, weil die Preise künstlich hochgehalten werden und viele Konsumenten, die bei einem niedrigeren Preis am Kauf dieser Waren teilnehmen würden, fernbleiben müssen. Die übrigen müssen hohe Preise zahlen und deshalb auf den Kauf andrer Waren verzichten, so daß dieser Vorgang die Entwicklung anderer Branchen indirekt erschwert.

Gelingt es den zwei letzten Unternehmern, neue bessere Produktionsrichtungen anzugeben, die genau so gut sind, wie die des ersten, so liegt die Möglichkeit vor, den Gewinn unter 30% zu drücken, wenn sie unerbittlich den Kampf weiterführen wollen. Gelingt es ihnen aber nicht, so wird der erste triumphieren und den zwei letzten bleibt die Möglichkeit, sich entweder von dieser Branche zurückzuziehen und ihre Kapitalien für andere Zwecke zu verwenden oder ähnliche Artikel herzustellen, die eine neue Käuferschicht heranlocken können.

Würden sie sich von dieser Branche gänzlich zurückziehen, so würde dies langsam vor sich gehen, weil die Anlagen auf dem Markt sehr entwertet würden und kaum verkäuflich wären. Könnten sie dagegen dem Umlaufkapital eine neue Produktionsrichtung geben, so daß der daraus entstehende Wert den sonstigen Verlust der Anlagen deckt, d. h. daß sie dadurch einen größeren Wert erlangen, als wenn sie das Umlaufkapital mit den Anlagen in Verbindung bringen, so würden sie den letzteren Weg vorziehen. Alles dies hängt immer von der Lage ab, in welcher sich der Unternehmer befindet, wie auch von seiner sonstigen initiativen Veranlagung. Deshalb ist es uns unmöglich, darüber etwas Exaktes auszusagen.

Tatsache bleibt für uns, daß der fähigste Unternehmer große Gewinne erzielen wird, trotzdem er die Verkaufspreise herabsetzt. Ja, man kann sogar sagen, daß er deswegen große Gewinne erzielt, weil er die Preise herabgesetzt hat und dadurch mit Gewinn arbeiten kann, was anderen nicht möglich ist. Wenn aber andere, gleich starke Unternehmungen auftauchen, so verschwindet sein großer Gewinn. Er hat jetzt mit gleich starken Konkurrenten zu kämpfen.

Aus dem Gesagten geht hervor, daß die Verkaufspreise im Verhältnis zu früher niedriger angesetzt werden und entsprechend große Gewinne entstehen können. Aus derselben Ursache können wiederum die Löhne steigen, ohne daß der Gewinn verringert zu werden braucht. Und dies deshalb, weil der Erfolg von der Produktionsrichtung, die die Kapitalien nehmen, abhängig ist, und die Fähigkeit des Unternehmers bei der Angabe der Produktionsrichtungen den Erfolg steigern kann.

Ricardo, der den Satz aufstellte, daß die Steigerung der Löhne die Herabsetzung des Gewinnes und umgekehrt die Herabsetzung der Löhne die Steigerung des Gewinnes mit sich bringt, hatte seine ganze Theorie, wie wir gesehen haben, auf ein Additionsverhältnis zwischen den Produktionsmitteln aufgebaut. Er addierte die Arbeitsstunden bzw. Arbeitsstunde und Herstellungsdauer, und so konnte er zu keinem anderen Ergebnis als zu dem obigen kommen. Wenn wir beweisen, daß der ausführende Faktor zum disponierenden in keinem Additions- sondern in einem Multiplikationsverhältnis steht, so können dieselben Arbeiter bei verschiedenen Dispositionen grundverschiedene Erfolge geben. Der Erfolg hängt deshalb sowohl vom ausführenden wie auch vom disponierenden Faktor ab, und bei einer Steigerung des disponierenden Faktors können die Löhne steigen, ohne daß der Gewinn sich zu verringern braucht. Und wie wir im letzten Teil dieser Arbeit sehen werden, ist der Lohn im großen und ganzen betrachtet dann groß, wenn auch der Unternehmungsgewinn groß ist. Würde aber die disponierende Arbeitskraft zu der ausführenden in einem Additionsverhältnis stehen, so daß sie überall hinzugefügt werden könnte, so würden die obigen Erfolge nicht möglich sein.

Die Gewalt, die der Mensch auf die Natur ausübt, hat ihren Grund in dem Multiplikationsverhältnis der ausführenden Kraft zu der disponierenden.

Die Verkaufspreise der Waren werden durch die Steigerung der disponierenden Arbeitskraft in den Unternehmungen niedergedrückt. Da aber die Disposition bei mehreren Unternehmern niemals die gleiche ist, so werden die fähigsten Unternehmer, deren Wert zu der ausführenden Kraft in einem Multiplikationsverhältnis steht, riesige Gewinne machen, die wiederum aus derselben Ursache in kürzester Zeit vergehen können. Es braucht nur ihre Dispositionskraft mit der Zeit beschädigt bzw. von anderen überflügelt zu werden.

Es gibt Unternehmungen, deren Dispositionswert (Dw) über, und solche, deren Dispositionswert unter dem im Marktwert (Mw) der Produktionsmittel eingeschlossenen Dispositionswert steht.

Unternehmung	A	Dw > Mw
„	B	Dw > Mw
„	C	Dw > Mw
„	D	Dw > Mw
„	E	Dw = Mw
„	F	Dw < Mw

Da aber die Disposition, wie jedes Tun, Zeit beansprucht, so ist der Wert der Disposition mehrerer Unternehmungen immer zu ein und derselben Zeit zum Ausdruck zu bringen.

Nehmen wir an, daß die obigen Unternehmungen ein Jahr lang immer den gleichen Dispositionswert haben, und zwar der Dispositionswert der Unternehmung A gleich dem Faktor 2 ist, so wird der Marktwert des Kapitals, das sie anwendet, nach einem Jahr doppelt so groß sein. Wenn die Unternehmung B einen Dispositionswert von 1,5 hat, so wird der Kapitalmarktwert mit dem Faktor 1,5 multipliziert. Die Unternehmung E, bei der der Dispositionswert gleich dem Faktor 1 steht, wird weder Gewinn noch Verlust zeigen, und die Unternehmung F, je nachdem ihr Dispositionswert mehr oder weniger unter dem im Marktwert der Produktionsmittel eingeschlossenen Dispositionswert steht, einen großen oder kleinen Verlust haben. Beträgt ihr Dispositionswert z. B. 0,8 oder 0,9, so wird der Marktwert und damit ihr Anfangswert mit diesem Faktor multipliziert.

Alles ist aber relativ aufzufassen, und der Wert der der Disposition dienenden Arbeit hängt, wie wir in den obigen Ausführungen gesehen haben, von Ort und Zeit ab.

Eine Unternehmung, die heute einen Dispositionswert, für ein Jahr gerechnet, von 2 hat, kann in späterer Zeit einen solchen von 1 haben, trotzdem sie sonst ganz dasselbe leisten kann wie bisher.

Das soll folgendes besagen: Die Unternehmung kaufte bis heute z. B. X, Y, Z-Marktgüter zu 200 Mk., stellte daraus neue her und verkaufte sie zu 400 Mk.

Nach einiger Zeit kann die Unternehmung dasselbe herstellen zu denselben Betriebsunkosten und die Güter X, Y, Z zu dem gleichen Preis kaufen, wenn aber andere Unternehmungen die Produktionskosten innerhalb des Betriebes herabdrücken und damit auch die Verkaufspreise, so steht die Fähigkeit dieser Unternehmung, technisch betrachtet, wohl auf derselben Stufe wie bis jetzt, wirtschaftlich aber nicht mehr, sie konnte bis jetzt zu 400 Mk. verkaufen, jetzt sieht sie sich vielleicht genötigt, zu 200 Mk. abzusetzen, wobei sie weder Verlust noch Gewinn hat.

Dasselbe liegt bei den Löhnen vor. Ein Unternehmer kann aus der Arbeit der Arbeiter einen Erfolg von 1000 Mk. erlangen und zahlt dafür, sagen wir, 800 Mk. Wenn in der nächsten Zeit andere Unternehmer auftauchen, die aus denselben Arbeitern 2000 Mk. erlangen können und zwischen den Unternehmern für die Arbeit der Arbeiter eine Konkurrenz entsteht, so steigen die Löhne vielleicht auf 1500 Mk., und die erste Unternehmung ist nicht mehr konkurrenzfähig. Ihr disponierender Arbeitswert steht jetzt weit unter dem Wert, den die Löhne vom Markt aus in sich schließen.

Der Unternehmungsgewinn, wie auch der Kapitalgewinn entsteht aus dem Wert der Produktionsrichtung, die das Kapital vom disponierenden Arbeitswert des Unternehmers bekommt. Ist der Dispositionswert des Unternehmers größer als der bis jetzt im Kapitalmarktwert eingeschlossene, so entsteht ein Gewinn, der der Größe des Dispositionswertes und der Kapitalgröße entspricht. Wenn nun der Jahresdispositionswert gleich dem Faktor 2 ist, so verdoppelt sich das Anfangskapital und damit der Anfangs-Unternehmungswert am Ende eines jeden Jahres. Was hier noch besonders im Auge zu behalten ist, ist, daß der Wert ein und derselben Produktionsrichtung bei der Anwendung eines und desselben Kapitals nicht für alle Zeiten der gleiche bleibt, sondern von Zeit und Ort abhängt. Was die Größe des Kapitals im Zusammenhang mit den Produktionsrichtungen betrifft, werden wir weiter unten in einem besonderen Kapitel behandeln.

Wir hoffen, daß sich jeder durch die Ausführungen dieses Kapitels wie des vorangegangenen über die Analysierung des Unternehmungswertes auch in der Richtung überzeugen kann, daß der

Gewinn, rein begrifflich betrachtet, nur als Plus des Unternehmungswertes als Ganzes zu verstehen ist.

Die Ausführungen des nächsten Kapitels werden diese Auffassung noch verstärken, so daß man sehen kann, daß das eine Argument das andere unterstützt.

3. Der Wert der disponierenden Kraft dem Wert der ausführenden gegenüber.

Daß sich der gleiche Marktwert des Kapitals bzw. der Arbeitswert der Arbeiter bei verschiedenen Unternehmungen ungleich gestaltet, und zwar unter Umständen von positiv negativ werden kann, haben wir schon besprochen. Hier wollen wir eine Untersuchung darüber anstellen, wie groß der Wert der ausführenden Kraft der disponierenden gegenüber als solcher innerhalb einer jeden Unternehmung ist — das gleiche trifft für die Wirtschaftseinheit überhaupt zu — und wie die Größe des einen Wertes die des andern bedingt.

Diese Ausführungen bilden mit den vorangegangenen eine untrennbare Kette, oder besser gesagt, sie sind die Schlußfolgerung der obigen Ausführungen über das innere Verhältnis der Werte der Produktionsfaktoren zueinander. Wir haben dort festgestellt, daß der Wert der ausführenden Kraft zu dem Wert der disponierenden in einem Multiplikationsverhältnis steht. Wenn die ausführende Kraft vom Markte aus den Wert von 1000 Einheiten hat, und der Wert der disponierenden 2 beträgt, so bleibt es für den Erfolg gleich, ob wir die ausführende Kraft oder den disponierenden Arbeitswert verdoppeln, und im ersten Fall der disponierende Arbeitswert, im zweiten die ausführende Kraft als gleichbleibend angenommen wird[1]); wir haben in beiden Fällen den gleichen Erfolg.

Dies besagt uns, daß zur Erreichung eines doppelt so großen Erfolges als bisher mit „demselben" Kapitalwert, eine zweimal so gute Produktionsrichtung anzugeben ist. Steigt nun der disponierende Arbeitswert, so steigt damit der Erfolg proportional, fällt er, so fällt dieser auch.

Betrachtet man die Sache ganz allgemein und mit Rücksicht auf die letzten Ausführungen des vorangegangenen Kapitels, so

[1]) Den gleichen Dispositionswert bei einem größeren Kapital annehmen heißt selbstverständlich nicht, diesem größeren Kapital die gleiche sachliche Richtung geben, sondern ihm eine Richtung geben, die den gleichen Dispositionsfaktor hat.

braucht der Gewinn nicht immer mit der Steigerung der disponierenden Arbeitskraft zu steigen, sondern es kommt immer darauf an, ob dies speziell bei einer oder bei mehreren Unternehmungen der Fall ist, so daß eine Konkurrenz zwischen den Unternehmern die Löhne steigert bzw. die Verkaufspreise herabsetzt, und der Gewinn trotz gesteigerter disponierender Arbeitskraft in manchen Fällen sinken kann. Stiegen z. B. die Löhne von 1 auf 2, so brauchte man doppelt soviel Kapitalwert für die sonst gleiche Arbeitskraft, die Löhne würden dann einen doppelt so großen disponierenden Arbeitswert als bisher enthalten, und so würde der Fall lauten:

2000 Werteinheiten sind für die gleiche Arbeitskraft bezahlt mal 1,3 (disponierendem Arbeitswert) = 2600.

Bleiben aber die Löhne auf ihrem alten Preis, so erreicht der Unternehmer mit einem Kapitalwert von 1000 Mk. einen Erfolg von 2600 Mk., und der Gewinn ist viel größer, obwohl die disponierende Arbeitskraft dieselbe ist.

Steigen die Löhne nicht, sondern fallen die Verkaufspreise in der Weise, daß statt eines Preises B jetzt ein Preis von $\frac{B}{2}$ erzielt wird, so fällt der disponierende Arbeitswert, und dieses Sinken kommt jetzt den Konsumenten zugute, ebenso wie es vorher den Arbeitern zugute kam.

Die Steigerung der disponierenden Arbeitskraft äußert sich dem Erfolg gegenüber, was die technische Seite desselben betrifft, in der Überwindung von Schwierigkeiten überhaupt, dagegen bezieht sich der disponierende Arbeitswert auf den Wert des Erfolges überhaupt. Wenn nun die Unternehmung A doppelt so guten disponierenden Arbeitswert als bisher und nicht nur disponierende Arbeitskraft besitzt, so erzielt sie auch einen doppelt so großen Werterfolg. Hält man nur den Gewinn vor Augen, so braucht sich der disponierende Wert dem Gewinn gegenüber (d. h. derjenige Teil, der über den disponierenden Wert, der vom Markt aus wegen der Konkurrenz und sonstigen Bedingungen eliminiert wird) zu verdoppeln, damit sich der Gewinn verdoppelt. Wenn wir annehmen, daß die Unternehmung 1000 Werteinheiten an Kapital besitzt und der disponierende Arbeitswert 1,25 beträgt, so erzielt sie im ganzen einen Gewinn von (1000 · 1,25). Sie hat einen Gewinn von 25% oder einen disponierenden Wert (Kombinationswert), dem Gewinn gegenüber gemessen, von 0,25.

Verdoppelt sich dieser (0,25), so verdoppelt sich auch der Gewinn. Wenn sich dagegen der disponierende Arbeitswert als solcher verdoppelt, d. h. (1,25), so verdoppelt sich der ganze Erfolg. Steigt also der disponierende Arbeitswert, so steigt auch der Gewinn, und zwar proportional zu der Größe des angewandten Kapitalmarktwertes.

Ist ein Unternehmer nicht imstande, den Kapitalien gute Produktionsrichtungen zu geben, so liegt sein disponierender Arbeitswert unter dem bisherigen, in den Kapitalien eingeschlossenen disponierenden Wert. Der Verlust entspricht in diesem Falle der Größe des Kapitalmarktwertes, weil in jeder Werteinheit die Größe (1) als disponierender Arbeitswert vom Markt aus eingeschlossen ist, und wenn in einer Unternehmung der disponierende Arbeitswert unter 1 steht, so entspricht der Verlust, wie in dem umgekehrten Fall der Gewinn, der Größe des angewandten Kapitalmarktwertes.

Aus diesen Ausführungen erhellt sich, daß der Wert der disponierenden Arbeit zu dem Wert der ausführenden Kraft innerhalb einer jeden Unternehmung — und überhaupt in jeder Wirtschaftseinheit — gleich groß ist. Sie stehen zueinander im Quadrat.

Wenn daher aus der Kombination der beiden Kräfte ein Erfolg von 10 000 Mk. erzielt wird, so stehen die beiden Faktoren in dieser Kombination (100 · 100) oder, was dasselbe ist: (100^2). Die Hälfte des Erfolges ist auf den einen, die andere Hälfte auf den anderen Faktor zurückzuführen. Dieses Produkt tritt in der Form von Sachgütern oder auch von Arbeit auf dem Markt auf, und so ist der Wert der verkauften Sachgüter, sowie der Lohn der Arbeiter, wenn man sie von der Wirtschaftseinheit aus, die sie auf den Markt bringt, betrachtet, Produkt disponierender und ausführender Werte. Die Unternehmung, die dieses Produkt kauft (in Kapital- oder Arbeitsform), übernimmt wohl einen Wert, der den disponierenden Wert der vorherigen Wirtschaftseinheit in sich schließt, das Kapital aber sowie die Arbeit der Arbeiter stellt für diese Unternehmung die ausführende Kraft dar, und der Wert, den die Unternehmung für sie bezahlt — der wiederum ihr bisheriges Produkt ist —, spielt für den Gewinn und Verlust eine Rolle. Der bezahlte Wert spielt für sie nur insoweit eine Rolle, als ihr Dispositionswert den bisherigen im Kapitalmarktwert enthaltenen übertrifft, für die Größe ihres Produktes überhaupt ist aber ausschließlich ihr disponierender Wert maßgebend.

Daß der Wert der disponierenden Kraft dem Wert der ausführenden gleich ist, daß sie im Quadrat stehen, läßt keinen Zweifel zu, wenn man zugibt, daß jedes Produkt aus zwei Faktoren, aus dem disponierenden und dem ausführenden Faktor stammt und sie beide in einem Multiplikationsverhältnis stehen, woraus sich ergibt, daß für die Hervorbringung eines jeden Erfolges beide gleich notwendig sind, den gleichen Wert haben.

Man kann sie auch mit zwei verschiedenen Zahlen ausdrücken, vor allem, wenn man damit den bisherigen Marktwert des Kapitals und den Arbeitswert der Arbeiter zum Ausdruck bringen will. Es bleibt sich aber gleich, wie man sie zahlenmäßig darstellt, die Hauptsache ist, daß alle beide Faktoren, logisch betrachtet, den gleichen Wert haben. Ob man z. B. (5000 · 2) oder (1000 · 10) oder (100 · 100) bzw. (100^2) schreibt, ist gleichgültig.

Die Zahl 2 im ersten Fall hat in dieser Kombination ebenso großen Wert wie die Zahl 5000, weil die Zahl 5000 mathematisch besagt, daß die Zahl 2 5000 mal zu nehmen und zu addieren ist. Die Zahl 2 besagt wiederum, daß die Zahl 5000 2 mal zu nehmen und zu addieren ist. Der Wert der Zahl 2 in dieser Kombination bedingt den Wert der Zahl 5000 und umgekehrt.

Stellt man nun die Größe des Kapitals durch die Zahl 5000 dar, so daß sie den bisherigen Marktwert des Kapitals angibt, und durch die Zahl 2 den Wert der disponierenden Arbeit, so bedeutet es, daß jede Werteinheit des Kapitals durch den neuen disponierenden Wert verdoppelt wird, so daß der Wert des Dispositionsfaktors 2 auf jede Einheit bezogen ist, und wenn er Null ist, so ist der Wert des anderen Faktors gleichfalls Null.

Setzen wir die ausführende Kraft gleich 5000 und die disponierende gleich Null, so haben wir:

$$(5000 \cdot 0) = 0.$$

Wir sagen, der Wert der ausführenden Kraft ist in dieser Kombination auch Null, und ob wir ihn in der Klammer mit 5000 oder 1 000 000 darstellen, ändert nichts daran; die Zahl 5000 zeigt uns nur die ehemalige Marktwertgröße des Kapitals bzw. des Arbeitswertes der Arbeiter an, sagt aber nichts über ihren neuen Wert in der neuen Kombination aus.

Wir können nun nicht behaupten, daß der Wert der ausführenden Kraft innerhalb der Unternehmung 5000 Mk. beträgt und der Wert der disponierenden Null, weil sie beide, isoliert betrachtet, keinen Erfolg herbeiführen können, also wertlos sind. Der Wert eines jeden Faktors hängt in jeder Kombination von der Größe des anderen Faktors ab. Der erste bestimmt die Größe des zweiten und der zweite die des ersten.

Wir wollen versuchen, die Sache durch ein Beispiel zu veranschaulichen. Es ist uns bewußt, daß in dem Beispiel von ganz kleinen Elementen abgesehen wird, weil es wegen der Natur der Sache unmöglich ist, ein Beispiel zu finden, das tatsächlich alles enthält und mit der Sache selbst nicht zusammenfällt. Das Beispiel soll nur den Zweck haben, eine Veranschaulichung der Sache zu geben und mehr nicht. Für eine evtl. Kritik sind die bisherigen Ausführungen maßgebend.

Wir wählen ein Beispiel aus der Chirurgie: wir nehmen an, daß die Chirurgie so weit spezialisiert ist, daß der eine nur schneidet, ein anderer die Adern bindet und ein dritter näht. Ob es tatsächlich so der Fall ist, geht uns hier nichts an. Wir dürfen annehmen, daß es einen Chirurgen gibt, der nur schneidet und alles weitere andere ausführen.

Gesetzt, daß dieser Mann nur mit einem Messer, z. B. mit dem Messer A schneiden kann. Ein zweites Instrument braucht er nicht. Dieser Chirurg kann mit dem Messer A große Erfolge zeitigen, ohne dieses Messer ist er wertlos und kann als Chirurg gar nichts herbeiführen. Das Messer A ist wiederum ohne diesen Chirurgen wertlos, weil kein zweiter damit arbeiten kann und es überhaupt zu keinem anderen Zweck verwendbar ist. In der Welt gibt es auch kein zweites Messer A und dessen Herstellung ist absolut unmöglich.

Stirbt der Mediziner, so verschwindet gleichzeitig auch der Wert des Messers, wird das Messer unbrauchbar, so ist der Chirurg als solcher völlig wertlos.

Wir haben das Beispiel so gewählt, daß wir hier das bekannte Gesetz des Marktwertes gut anwenden können.

In diesem Beispiel wird man nicht behaupten können, daß etwa die Fähigkeit des Mediziners größeren oder kleineren Wert darstellt als das Messer, weil für jeden Erfolg das eine ebenso notwendig ist wie das andere.

Der Mediziner als solcher ist ohne das Messer wertlos, wie auch das Messer ohne den Mediziner wertlos ist. Eine höhere Bewertung des einen zuungunsten des anderen ist nicht möglich. Wenn der

Wert des Messers von der Fähigkeit des Mediziners abhängt, so steigt und fällt sein Wert mit dem Steigen und Fallen der Fähigkeit des Mediziners; dies sieht man deutlich daran, daß das Messer wertlos wird, wenn der Chirurg stirbt.

Sinkt die Fähigkeit des Chirurgen unter Null und will dieser weitere Operationen vornehmen, weil er glaubt, immer noch gute Erfolge zu erreichen, so fällt auch der Wert des Messers unter Null. In diesem Fall wäre es besser, wenn das Messer nicht existieren würde, weil der Chirurg ohne dasselbe nicht die Minus-Erfolge hervorbringen würde. Steigt dagegen der Wert des Mediziners, so steigt damit auch der Wert des Messers.

Nehmen wir jetzt an, daß die Fähigkeit des Mediziners konstant und die Beschaffenheit des Messers variabel ist. Erfahrungsgemäß können wir nicht annehmen, daß etwa die Beschaffenheit, die Qualität des Messers mit der Zeit steigt. Wir nehmen deshalb den umgekehrten Fall an, daß das Messer mit der Zeit auf diese und jene Weise verschlechtert wird, weshalb dann auch die Erfolge trotz der gleichbleibenden Fähigkeit des Mediziners immer zurückgehen werden.

Nehmen wir an, daß das Messer an irgendeiner Stelle schadhaft geworden ist, so daß der Mediziner mit ihm wohl immer noch gute Erfolge aber nicht mehr die ersten, als das Messer noch gut war, herbeiführen kann, so nehmen die Erfolge — das Produkt des Messers im Zusammenhang mit der Fähigkeit des Mediziners — ab und damit auch der Wert sowohl des Messers, wie auch der Fähigkeit des Mediziners.

Falls sich aber das Messer später derartig verschlechtert, daß es nicht anwendbar ist, wenn es z. B. verrostet, so wird zugleich die Fähigkeit des Mediziners wertlos. Er kann seine „Fähigkeit" nicht mehr anwenden. Glaubt er aber trotzdem, sie immer noch anwenden zu können, so zeigt sich ein Minus-Erfolg und alle beiden Werte haben, insofern sie zur Geltung kommen, immer einen negativen statt eines positiven Wertes, was auch vorher der Fall war, als die Qualität des Messers als konstant angenommen wurde und die Fähigkeit des Mediziners fiel.

Das Beispiel zeigt uns, daß der Wert der „Fähigkeit" des Mediziners der gleiche ist wie der des Messers und daß die Größe des einen Wertes durch die des andern bedingt ist. In einer ähnlichen Weise verhält sich auch der Wert der ausführenden Kraft zu dem der disponierenden innerhalb einer jeden Unternehmung und Wirtschaftseinheit überhaupt.

Da der Wert der ausführenden Kraft zum disponierenden Wert in jeder Unternehmung und überhaupt in jeder Wirtschaftseinheit im Quadrat steht, so ist es erklärlich, daß Unternehmungen, die Millionen und Milliarden Mark an Sachwerten „besitzen", alles mit einem Schlage verlieren können, wenn der disponierende Wert versagt. Die Sachen verlieren ihren Wert wie das Messer des Mediziners, wenn die Fähigkeit des Mediziners auf Null fällt. Nur dadurch ist es zu erklären, daß Millionen von Marktwerten auf einmal ganz zugrunde gehen, weil sie mit dem disponierenden Wert zu einem Organismus vereinigt sind und der disponierende Wert vollkommen versagt.

Das Beispiel des Mediziners veranschaulicht uns noch, daß der Wert seiner Fähigkeit zu dem Wert des Messers keinesfalls in einem Additionsverhältnis steht.

Das hier besprochene Gesetz des Wertverhältnisses der ausführenden Kraft zu der disponierenden ist ein Naturgesetz und gilt für alle Zeiten.

Die Richtigkeit des Gesetzes kann man überall beobachten. Es kann z. B. eine Person geistig wie körperlich hochstehen und auf einmal die ausführende Kraft des Körpers versagen, weil irgendein Körperteil krank geworden ist; die Leistungsfähigkeit dieser Person nimmt geometrisch ab. Davon kann man sich überzeugen, wenn man sich selbst etwas beobachtet. Man wird sehen, daß man in Krankheitsfällen in der gleichen Arbeitszeit bei weitem nicht das gleiche „geistige" Produkt leistet, als wenn man gesund ist. Die Leistungsfähigkeit des Geistes nimmt automatisch ab, obwohl der Geist als solcher auf „derselben" Höhe steht wie früher, als keine Zahn-, Fuß- oder Magenschmerzen da waren.

Genau so liegt der Fall auch innerhalb einer Unternehmung. Die äußeren Werte nehmen ab, wenn der disponierende Arbeitswert versagt, weil sie jetzt nicht mehr die früheren Produktionsrichtungen nehmen können.

4. Mit der Steigerung des Kapitals müssen neue Produktionsrichtungen eingeschlagen werden.

Nachdem wir das innere Verhältnis des Wertes der ausführenden Kraft zu dem disponierenden Arbeitswert behandelt haben, bleibt noch zu erforschen, wie es mit der Frage der Steigerung des Kapitals bezüglich der Produktionsrichtungen steht.

Diese Frage kann sowohl privatwirtschaftlich wie volkswirtschaftlich behandelt werden. Da aber eine volkswirtschaftliche und eine privatwirtschaftliche Betrachtungsweise keinen absoluten Gegensatz, sondern eine Ergänzung der Erforschung bilden, werden wir auch auf volkswirtschaftliche Betrachtungen eingehen, aber nur soweit, als es uns der Rahmen der Unternehmung gestattet.

Schon bei der Kritik von Schumpeter haben wir diese Frage behandeln müssen. Dort ging aber unsere Untersuchung nicht speziell von der Unternehmung aus, sondern wir hielten uns das Ganze vor Augen und verfolgten einen andern Zweck als hier. Wir haben dort gesehen, daß die Steigerung des Kapitals unter sonst gleichbleibenden Bedingungen zur Veränderung der Produktionsrichtungen führt.

Innerhalb einer Unternehmung liegt wohl die Möglichkeit, daß das Kapital steigt und trotzdem dieselben Artikel weiter hergestellt werden, und zwar: erstens, weil dies auf Kosten anderer Unternehmungen derselben Branche geschehen kann und zweitens, weil die Nachfrage nach irgendeinem Artikel zunehmen kann, so daß damit auch die Produktion dieses Artikels in der gleichen Weise zunimmt.

Im allgemeinen aber wird eine Steigerung des Kapitals immer die Hervorbringung neuer Artikel zur Folge haben. Die Unternehmungen werden sich bemühen, auf Grund des neuen Kapitals neue Arbeitskräfte zu engagieren, die sich mehr mit Erfindungen und Organisationsfragen befassen, neue Märkte zu entdecken und sie mit Reklame zu beeinflussen. Zur näheren Untersuchung dieses Falles nehmen wir drei Unternehmungen derselben Branche an, die mit einem Kapital von je 100 000 Mk. arbeiten.

Nehmen wir an, daß diese Unternehmungen einen „normalen", einen nicht übermäßig großen Gewinn haben, und daß die Nachfrage nach den von ihnen hergestellten Gütern nicht zunimmt, so kann die eine Unternehmung nur dann größere Kapitalien zur Steigerung ihres Absatzes anwenden, wenn sie der andern die Kundschaft wegnehmen kann. Jede Unternehmung wird sich dabei bemühen, die Herstellungskosten herabzudrücken, um damit die Verkaufspreise herabsetzen und den Umsatz steigern zu können. Gelingt dies nur einer Unternehmung und besitzt eine jede Unternehmung dieselbe Umsatzkapazität, so kann sie mehr Kapitalien in dieser Branche anwenden, aber damit hat sich die Produktionsrichtung schon geändert, allerdings in diesem Fall nur innerhalb ihres Betriebes und nicht nach außen hin. Wenn sie auch einen dem alten

gegenüber vollkommeneren Artikel mit verhältnismäßig geringen Kosten herstellen kann, so wendet sie immer noch ihr Kapital im großen und ganzen innerhalb der bisher eingeschlagenen Produktionsrichtungen an.

Erzielen aber diese Unternehmungen durch den größeren Umsatz große Gewinne und vergrößern sie dadurch ihre Kapitalien immer weiter, so werden sie sich bald oder später genötigt sehen, einem Teil des Kapitals jetzt auch gänzlich neue Produktionsrichtungen zu geben. Selbst im Falle die Herstellungskosten nur bei einer Unternehmung herabgedrückt werden, würde diese nicht in unbeschränktem Maße neues Kapital in dieser Produktionsrichtung anwenden können, ihr ist eine relative wie absolute Grenze gesetzt. Eine absolute Grenze insofern, als die Artikel durch die Zunahme der Herstellung in größerem Maße auf dem Markte auftreten würden, so daß sie zum Schluß nicht einmal als Geschenk aufgenommen werden würden.

Halten wir uns nun die Unternehmung als solche vor Augen und nehmen wir an, daß sich das Kapital mit der Zeit vergrößert — unter sonst gleichbleibenden Bedingungen —, so muß sie neue Produktionswege einschlagen, weil jedes Bedürfnis mit der Zunahme von Gütermengen zu seiner Befriedigung immer weiter bis zu Null abnimmt und neue Bedürfnisse hervortreten, die der Unternehmung gestatten, trotz der Zunahme ihres Kapitals auch weiter ihren Erfolg zu steigern.

Der Kapitalwert kann nun, trotz der Abnahme eines jeden Bedürfnisses mit der Zunahme der zur Befriedigung des Bedürfnisses dienenden Gütermenge, unbeschränkt zunehmen, weil die Bedürfnisse der Menschen uferlos sind. Sie können nach Art und Qualität unendlich zunehmen.

Betrachten wir die Art des Bedürfnisses in Hinsicht auf irgendein äußeres Gut, so nimmt das Bedürfnis mit der Zunahme der Menge des Gutes ab, bis schließlich mit der weiteren Zunahme desselben ein negatives Bedürfnis hervorgerufen wird.

Wir sagen ausdrücklich, daß das Bedürfnis n a c h e i n e m bestimmten G u t abnimmt, das Bedürfnis als solches dagegen bis zur Unendlichkeit zunehmen kann. Begehrt man z. B. Getreide, so kann das Bedürfnis nach diesem Getreide mit der Zunahme der Getreidemenge bis Null sinken, so daß eine weitere Zunahme ein negatives Bedürfnis hervorruft. Damit ist aber nicht gesagt, daß das Bedürfnis nach Nahrung als Gattungsbedürfnis irgendeine Grenze hat, es kann sich nach unendlich vielen Seiten ausdehnen.

Würde z. B. beim Bedürfnis nach Nahrung das Getreidebrot in unbeschränktem Maße zur Verfügung stehen, so würde man es unter gewissen Voraussetzungen entweder überhaupt nicht als Nahrung benutzen wollen oder man würde im Getreidebrot mehrere Qualitäten von Getreide haben wollen. Man will außerdem Früchte dieser und jener Art, man will Kalb- oder Rindfleisch, Tauben, Enten, Gänse, Kaviar, Nachtigallenzungen oder nur Leber u. dgl. haben, so daß das Bedürfnis nach Nahrung als Gattungsbegriff unersättlich bleibt.

Beim Verkehr würde man anstatt zu Fuß zu gehen oder das Pferd zu benutzen, zum Flugzeug gelangen, und bei der Benutzung des letzteren würde man mit der Befriedigung dieses Bedürfnisses ziemlich so weit sein wie damals, als man nur Maultiere zur Beschleunigung des Verkehrs benutzen konnte. Das Bedürfnis nach einem bestimmten Gut wird also mit der Zunahme des Gutes abnehmen, aber nicht das Bedürfnis als solches.

Diese Tatsache genau zu erkennen ist für uns sehr wichtig, weil sich der ganze Wirtschaftsorganismus darauf aufbaut und uns kleine Fehler hierbei viel kosten, ja sämtliche wirtschaftswissenschaftliche Untersuchungen falsch lenken können.

Die Unternehmung, die letzten Endes doch auf die Bedürfnisse der Menschen angewiesen ist, wird entsprechend der Gesetzmäßigkeit der Bedürfnisse handeln müssen. Wenn die Unternehmungen nach Mehrwert streben und dadurch ihren Kapitalwert vergrößern, so können sie niemals den bisherigen Produktionsrichtungen folgen und mehr Kapital anwenden, weil sonst dieselben Artikel in größerem Maße innerhalb derselben Zeit hergestellt und umgesetzt werden müssen und das Bedürfnis nach einem Gut mit dessen Zunahme abnimmt, womit auch der Wert des Gutes abnimmt.

Die Unternehmung wird deshalb die Unendlichkeit des Bedürfnisses ausnutzen und mit der Zunahme des Kapitals immer an die Erzeugung neuer Güterarten herangehen.

Mit der Zunahme des Kapitals ändern sich die Produktionsrichtungen und selbst die Bedürfnisse nehmen eine ganz neue Richtung ein. Die bisherigen Bedürfnisse bezüglich der Güterart werden überholt und neue treten an ihre Stelle. Man wechselt von der einen zur andern Kleidung, von dieser zu jener Möbeleinrichtung und die Unternehmungen können durch Reklame und andere Mittel die Entwicklung der Bedürfnisse der Menschen stark beeinflussen. Sie können nur nicht gegen das Naturgesetz des Bedürfnisses verstoßen und dieselben Güter in 10- und 20 facher

Menge erzeugen. Es besteht nun die Möglichkeit, daß der Wert und damit auch das Kapital der Unternehmung in unbeschränktem Maße steigt, aber jede Steigerung des Unternehmungswertes als solchem (d. h. aller Unternehmungen) und damit jede Erhöhung des Kapitalwertes in der Sozialökonomie (unter sonst gleichbleibenden Verhältnissen, vor allem unter gleichbleibender Zahl der Bevölkerung) bringt immer neue Produktionsrichtungen mit sich. Steigerung des Kapitals bedeutet letzten Endes Steigerung der Zahl der befriedigten Bedürfnisse. Durch das Auftreten neuer Bedürfnisse werden die älteren an ökonomischer Wichtigkeit überholt und die älteren Produktionsrichtungen verlieren dadurch ihren Wert.

Aus dem Gesagten ist festzuhalten, daß die Produktionsrichtungen nicht nur von Zeit und Ort abhängig sind, sondern auch von der Masse des Kapitals, das zur Produktion eines jeden Artikels angewandt wird.

Wenn aber die Bedürfnisse, auf die sich die Nachfrage stützt, mit der zunehmenden Menge der Güter, die zu ihrer Befriedigung dienen, abnehmen, bis schließlich ein negatives Bedürfnis entsteht, kann man daraus nicht ohne weiteres den Schluß ziehen, daß je weniger Kapital an die Hervorbringung irgendeines Artikels verwendet wird, desto größer die Nachfrage im Verhältnis zu den angebotenen Artikeln ist. Diesen Schluß könnte man nur unter der Voraussetzung ziehen, daß die Nachfrage nicht von der Seite des Unternehmers beeinflußt wird. Die Nachfrage nach irgendeinem Artikel braucht aber überhaupt nicht vorzuliegen, sondern kann durch den Unternehmer entstehen, so daß wir den Wert der Produktionsrichtung, die der Unternehmer dem Kapital gibt, nicht nur davon abhängig machen, was der Unternehmer für Artikel herstellt, sondern auch von seinen sämtlichen Bemühungen zur Beeinflussung des Marktes zu seinen Gunsten (siehe S. 48/55).

Der disponierenden Arbeit in der Unternehmung fällt nun die Aufgabe zu, der ausführenden Kraft eine derartige Produktionsrichtung, oder intern betrachtet: Produktionsrichtungen zu geben, daß daraus der größte Wert für die Unternehmung entsteht.

Wenn man analytisch die Aufgabe der disponierenden Arbeit darstellt, würde man zu ihr zählen:

1. was hergestellt bzw. was gekauft werden soll;
2. welche Mengen von einem jeden Artikel hergestellt bzw. gekauft werden sollen;
3. wann und wo sie hergestellt oder gekauft werden sollen;
4. wann und wo sie verkauft werden sollen;

5. wie die Herstellung und Art und Weise des Kaufes vor sich gehen soll. Hierunter fallen vor allem die Organisation des Kaufes und Verkaufes, sowie der Herstellung;
6. auf welchem Wege der Verkauf der Artikel vor sich gehen soll — Reklame und ähnliche Erwägungen, die den Absatz nach außen hin betreffen;
7. die Herstellungsrichtungen von verschiedenen Artikeln sollen möglicherweise innerhalb des Betriebes (sowie der Kauf- und Verkaufseinrichtungen) derartig eingegliedert sein, daß die eine Richtung der andern hilft und sie nicht getrennt voneinander stehen.

Diese Fragen stehen alle in einem engen inneren Zusammenhang, und man kann sie nicht immer streng auseinanderhalten, man kann auch nicht behaupten, daß wir damit sämtliche Fragen der disponierenden Arbeit erschöpfend dargestellt haben.

Die obige Aufzählung enthält nur die Hauptfragen, die der disponierenden Arbeit zufallen, sonst halten wir uns immer an unsere Definition, daß die disponierende Arbeit Produktionsrichtungen angibt und die ausführende Kraft der Ausführung der von der disponierenden Arbeit angezeigten Richtungen dient.

Produzieren heißt, wie wir gesehen haben: Werte transferieren, deshalb liegt eine Änderung der Produktionsrichtung auch dann vor, wenn ganz und gar die gleichen Artikel hergestellt werden, was Art und Qualität betrifft, die Produktion derselben aber zu anderer Zeit, an anderem Ort bzw. in anderem Maße vorgenommen wird.

Diese Fragen betreffen nun alle den Wert der Produktionsrichtung. Will man aber eine Untersuchung darüber anstellen, welchen Einfluß das Steigen und Fallen des Kapitals auf die Produktionsrichtungen ausübt, so spielt die Zeit schlechthin keine Rolle und deshalb richtet sich die Untersuchung der Änderung der Produktionsrichtungen, die eine Kapitalsteigerung hervorruft, nach der Gesetzmäßigkeit der Bedürfnisse. Man untersucht den Einfluß, den das Steigen bzw. Fallen des Kapitals auf das Vergehen, Entstehen und die Entwicklung der Bedürfnisse ausübt.

Wir sehen, daß eine Steigerung des Kapitals, unter sonst gleichbleibenden Verhältnissen, immer eine Änderung der Produktionsrichtungen mit sich bringt, die Bedürfnisse ändern sich notwendigerweise, manche vergehen früher oder später, andere treten in größerer Zahl an ihre Stelle und diejenigen Unternehmungen, die sich der Entwicklung nicht anpassen können, gehen mit dem

Vergehen dieser bestimmten Bedürfnisse, auf Grund deren sie ihre Existenz behaupten, zugrunde.

Die Bedürfnisse der Konsumenten ändern sich nicht gleichzeitig mit dem Auftreten des Kapitals, sondern werden je nach den Erfindungen und der Initiative des einzelnen Unternehmers in diese und jene Richtung gelenkt und die Konsumenten folgen öfters wie blind der vom Unternehmer angegebenen Richtung.

Allerdings ist eine Wechselwirkung immer vorhanden, die Unternehmer orientieren sich wiederum stark nach den Bedürfnissen der Konsumenten, aber in je größerem Tempo das Wachsen des Kapitals vor sich geht, desto schneller müssen sich notwendigerweise die Bedürfnisse ändern und desto größer ist der Einfluß, den die Unternehmungen auf die Entstehung und Entwicklung der neuen Bedürfnisse haben. Es ist dann so klar wie selbstverständlich, daß die Konsumenten von den Unternehmungen aus beeinflußt werden, weil größeres Kapital zugleich die Änderung der Bedürfnisse mit sich bringt und die Änderung kann nur auf Grund der vorliegenden Erfindungen (die innerhalb der Unternehmung geschehen) vor sich gehen.

Bei den Gegenständen, die der Mode unterworfen sind, kann die breite Masse der Konsumenten kaum eine bemerkenswerte Rolle spielen. Die Artikel werden lange vorher produziert, so daß die Konsumenten erst später die Mode fast diktiert bekommen. Und so kommt es fast immer darauf an, welche Unternehmung die Konsumenten am meisten zu ihren Gunsten beeinflussen kann.

5. Unternehmer und andere Disponenten.

In unseren bisherigen Ausführungen gingen wir von der Annahme aus, daß in der Unternehmung nur der Unternehmer disponiert und keine andere Person. Man wird sagen, daß in der Unternehmung nicht nur der Unternehmer, sondern auch andere Personen disponieren, die einen festen Lohn bekommen, viele werden sogar so weit gehen, zu behaupten, daß in vielen Fällen, in denen irgendein sogenannter Direktor an der Spitze der Unternehmung steht, der Unternehmer nichts tut. Das ganze leitet doch der besoldete Direktor.

Untersuchen wir, wie es mit diesem Fall steht. Wir gehen von dem Grundsatz aus, daß jede Wirtschaftseinheit sowohl disponiert wie auch ausführt und jede Wirtschaftseinheit, jede Person, mit

den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln immer den entsprechenden Erfolg und nicht ein Millimeter mehr oder weniger erreicht.

Der Arbeiter genau so wie der Direktor einer A.-G. geben, bevor sie zu einem festen Lohn engagiert werden, ihrer ausführenden Kraft verschiedene Richtungen, und je nachdem die Kombination der ausführenden mit der disponierenden Kraft gut oder schlecht ist, bekommen sie vom Markt einen guten oder schlechten Erfolg; das ist der Lohn, den ihnen der Unternehmer für ihre Arbeitsleistung zahlt.

Sobald der Arbeiter wie auch der „Direktor" seine Arbeitsleistung gegen einen bestimmten Lohn verkauft hat, hat er seinen Erfolg auf dem Markt erreicht; was der Unternehmer jetzt aus dieser Arbeitsleistung in Kombination mit den Kapitalien und seiner Arbeitskraft erlangt, bleibt ausschließlich für ihn. Das ist ein neues Produkt, ein Produkt, das sich aus der neuentstandenen Kombination ergibt.

Die Disposition des Kapitals in der Unternehmung geht nun immer vom Unternehmer aus, später kann ein besoldeter Direktor sogar noch andere Angestellte und Arbeiter engagieren, er handelt aber immer als eine beauftragte Person, er ist selbst engagiert worden und kann, wenn er seine Arbeit nicht gut ausführt, entlassen werden.

Innerhalb der Unternehmung stellt er weiter nichts als einen Wert dar, der von ihr angekauft ist; ist er für diese Unternehmung gut und zahlt ihm die Unternehmung einen verhältnismäßig geringen Preis, so hat sie ein gutes Geschäft gemacht. Taugt er aber nichts, so hat sich der Unternehmer in seiner Kapitaldisposition geirrt.

Die Eigenschaften des Unternehmers äußern sich nicht nur in dem Einkauf guter Rohstoffe, Maschinen und sonstiger Materialien zu geringen Preisen, sondern auch darin, solche Personen zu engagieren, die mit großem Interesse und großer Fähigkeit für die Unternehmung arbeiten.

Der Unternehmer muß auch verstehen, seine Leute zu behandeln, er wird vielleicht an viele Personen Dividende und sonstige Geschenke verteilen, damit er ihr Interesse an der Arbeit weckt. Alles dies ist für die Produktionsrichtung von Bedeutung.

Allerdings werden gute Kräfte im Vergleich zu den schwächeren unter sonst gleichbleibenden Bedingungen auch besser bezahlt, genau so wie eine gute Maschine höher bezahlt wird als eine schlechtere.

Sonst „gleichwertige" Personen, wie auch dieselben Waren, brauchen bei verschiedenen Unternehmungen nicht den gleichen Tauschwert auf dem Markt zu bekommen. Jede Person erhält mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln immer den entsprechenden Erfolg. Die Mittel eines jeden Angestellten bestimmen jedoch seinen Erfolg und dieser fällt nicht mit dem Wert zusammen, den er dem andern, von welchem er engagiert ist, leistet. Der Unternehmer kann mehr oder weniger bekommen, als er den andern zahlt, im ersten Fall hat er gut, im zweiten schlecht disponiert.

Jeder „Direktor" einer Unternehmung, der seine Arbeitsleistung gegen Lohn verkauft, tritt in die Kombination der Unternehmung ein und sein Arbeitswert ist von dem Wert der von der Unternehmung gekauften Waren kaum zu unterscheiden.

Der Unternehmer disponiert sein Kapital, indem er Waren und Arbeitsleistungen kauft, die Arbeitsleistung ist dann genau so wie die Ware ausschließliches Gut der Unternehmung. Die Unternehmungskombination ist daher niemals Produkt des Direktors, sondern des Unternehmers. Er kauft die Waren, die Arbeitsleistung von mehreren Personen und vereinigt sie in der Unternehmung zu einem Organismus.

Dasselbe liegt beim Ingenieur und Chemiker vor, die engagiert werden, um Erfindungen zu machen, sie verkaufen ihre Arbeitsleistung auf dem Markt, und was der Unternehmer daraus macht, ist nicht Sache des Ingenieurs und des Chemikers, sondern seine eigene.

Hat ein Ingenieur eine besonders gute Fähigkeit und kann selbständig Erfindungen machen, so steht ihm dazu niemand im Weg, er braucht seine Fähigkeit auch nicht auf dem Markt zu verkaufen, sondern kann sie selbst ausnutzen. Sobald er sie aber verkauft, so unterliegt sie einem andern Bewertungsgesetz, als wenn er sie selbst ausnutzt. Im ersten Fall kommt es immer darauf an, was für Nachfrage von Unternehmerseite aus vorhanden ist, wie hoch die Unternehmer diese Erfindungen schätzen, ob sie sie vielleicht auch durch andere Erfindungen besser kombinieren können. Im zweiten Fall wieweit der Ingenieur in der Lage ist, außer der Erfindung noch andere Rollen gut auszuführen. Jedenfalls kommt es immer darauf an, welche Richtung er der Erfindung gibt, die in verschiedenen Richtungen niemals den gleichen Wert für ihn abgeben kann.

Er wird wegen Mangel an Kapital (Erhaltungsmitteln und

sonstigen der Sachgüterproduktion dienenden äußeren Mitteln) nicht imstande sein, sich mit Erfindungen zu befassen; für die Erfindung ist Kapital notwendig, das er nicht besitzt; er ist daher genötigt, seine Arbeitsleistung zu verkaufen. Die Erfindungen, die er dann macht, gehören dem Unternehmer.

Auf den ersten Blick leuchtet dies nicht allen ein, denn der Ingenieur macht die Erfindung und nicht die Unternehmung. Rein wirtschaftlich betrachtet aber, ist die Erfindung Produkt der Arbeitsleistung des Unternehmers in Verbindung mit dem für die Erfindung aufgewendeten Kapital, d. h. mit dem, was der Unternehmer dem Ingenieur direkt zahlt und was für die Erfindung an sonstigem Kapital innerhalb der Unternehmung in Anspruch genommen wird.

Die Arbeitsleistung des Ingenieurs selbst wird erhalten und entwickelt durch das Kapital (Unterhaltsmittel), das ihm der Unternehmer zahlt, ohne dieses ist sie nicht denkbar, und außerdem ist für die Erfindung noch anderes Kapital für Experimente und sonstige Ausgaben notwendig, so daß rein wirtschaftlich betrachtet diese Erfindung Produkt dessen ist, was der Ingenieur bezahlt bekommt plus sonstigem in Anspruch genommenem Kapital in Verbindung mit der Arbeitsleistung des Unternehmers, der dem Kapital diese Produktionsrichtung direkt oder indirekt gibt.

Von einem anderen Gesichtspunkt aus könnte man sagen, die Erfindung sei Produkt der Arbeitsleistung des Ingenieurs plus des in Anspruch genommenen Kapitals. Dieser Gedanke verläßt aber das Wirtschaftsgesetz und damit auch die Wirklichkeit, weil das Kapital eine Disposition bekommen hat, die vom Unternehmer ausgegangen ist. Der Wert der Arbeitsleistung des Ingenieurs ist deshalb der, den ihm der Markt, auf dem er sie zum Verkauf bringt, gewährt. Der Wert der Erfindung dagegen ist ein Produkt des Kapitals, das der Unternehmer dem Ingenieur zahlt plus sonstigem für diesen Zweck in Anspruch genommenem Kapital in Verbindung mit der Unternehmertätigkeit, von der die Disposition des Kapitals ausgeht. Sobald wir diesen Gedankengang verlassen, verlassen wir zugleich die Wirklichkeit und suchen durch Eliminierung dieses und jenes tatsächlich wirkenden Elementes die Wahrheit zu erfassen, was unmöglich ist.

Die Person nun, die innerhalb der Unternehmung eine Art disponierende Arbeit zur Verfügung stellt, bekommt die Richtung grundsätzlich vom Unternehmer und handelt in seinem Auftrage.

Der eigene Wert dieser disponierenden Arbeit ist niemals innerhalb der Unternehmung zu suchen, sondern auf dem Markt, wo sie ihn in ihrer eigenen Kombination bekommt. In der Unternehmung wird sie direkt oder indirekt mit anderen Produktionsmitteln kombiniert und das Produkt der neuen Kombination gehört ausschließlich dem Inhaber derselben, von dem grundsätzlich jeder Entschluß, jede Kapitaldisposition ausgeht.

6. Gewinn und Konjunkturen.

Wie wir in dem ersten Kapitel dieses Teiles ausgeführt haben, gibt es prinzipiell keinen Konjunkturgewinn, denn jeder erreicht mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln immer den entsprechenden Erfolg, und wie wir dort zur Genüge dargestellt haben, gehören die Umstände zu den Bedingungen der Mittel, sie sind deshalb von den Mitteln untrennbar. Im gewöhnlichen Leben führt man sich mehrere Personen vor Augen, die unter verschiedenen Bedingungen arbeiten und spricht von deren Glück und Unglück; so sagt man, dieser ist ein tüchtiger Mann, er hat aber kein Glück. Einem anderen dagegen legt sogar der Ochse goldene Eier. In all diesen Fällen hält man die Umstände vor Augen und sieht, daß dieser Umstand auf diese Person günstig, auf eine andere ungünstig gewirkt hat.

Wenn man nun als Mittel alles definiert, was zur Erreichung irgendeines Zweckes mitwirkt und die Verfügungsgewalt des Menschen voraussetzt, so wird man sagen, daß am Erfolg außer diesen Mitteln noch die Umstände mitwirken, die den Erfolg höher bzw. niedriger gestalten. Man wird dies mit zahlreichen Beispielen begründen wollen. Der Landmann, der Getreide sät, wird nicht ernten können, wenn es in der passenden Zeit nicht regnet. Der Mensch hat keine Verfügungsgewalt über den Regen und die sonstigen Veränderungen des Wetters, der Erfolg hängt stark von diesem und überhaupt von den äußeren Umständen ab und an jedem Erfolg nehmen deshalb außer den Mitteln auch die Umstände teil. Man kann also nicht leugnen, daß der Regen in diesem günstig und in jenem Fall ungünstig wirken kann, und auch nicht, daß man dem Regen und den sonstigen klimatischen Veränderungen ziemlich machtlos gegenübersteht. Die Umstände spielen also eine große Rolle. Wir würden dann sogar noch behaupten, daß, wenn ein glühender Komet auf den Erdball fiele, die Menschen erledigt wären, die

Mittel spielen also absolut keine Rolle, sondern nur die sog. Umstände.

Wir bestreiten nicht, daß die Umstände und deren Veränderung eine Rolle spielen, sondern wir sehen die Produktionsmittel einer jeden Person nur mit ihren Bedingungen, zu denen auch die sog. Umstände gehören, verknüpft, und eine Änderung der angenommenen Bedingungen bedeutet zugleich eine Änderung der angenommenen Produktionsmittel. Die Umstände gehören zu den Bedingungen, die die Voraussetzung für die Existenz der Mittel bilden und so ist ohne Bedingung kein Mittel und daher auch kein Erfolg denkbar.

Wäre ein wirtschaftlicher Erfolg denkbar ohne jegliche Mitwirkung wirtschaftlicher Mittel, sondern nur kraft des Umstandes, so könnte man auch von einem Erfolg sprechen, der auf den Umstand zurückzuführen ist. Das ist jedoch undenkbar, begrifflich ausgeschlossen, weil der Erfolg immer schon die Verfügungsgewalt des Menschen voraussetzt, und einen Erfolg haben heißt, Verfügungsgewalt über ihn besitzen. Deshalb können die Umstände prinzipiell keinen Anteil am Erfolg haben.

Legt man aber Wert auf eine bestimmte Bedingung, so kann man die Mittel als die „bisherigen" und die Bedingungen als verändert annehmen, um festzustellen, welche Wirkungen sie in dieser und jener Annahme an dem Erfolg, an den Mitteln selbst ausüben. Hat man eine bestimmte Unternehmung vor Augen, so gehören alle anderen Unternehmungen für sie zu den Bedingungen, unter denen sie emporzukommen versucht, so daß eine Änderung der Produktionsmittel in den andern Unternehmungen sich günstig bzw. ungünstig auf diese Unternehmung auswirkt. Selbst die Mittel der andern Unternehmungen und deren Veränderungen gehören nun zu den Bedingungen für eine jede Unternehmung. Über die Auswirkung dieser Momente haben wir zum Schluß des ersten Kapitels und im zweiten Kapitel dieses Teiles gesprochen.

Hier wollen wir die sog. Konjunkturen behandeln. Wir nehmen irgendeine Branche an, die unter „normalen Verhältnissen" arbeitet und bei der unter sonst gleichbleibenden Bedingungen die Nachfrage nach den Artikeln ab- und zunimmt. Wir wollen nun festzustellen versuchen, wie sich eine plötzliche Abnahme bzw. Zunahme der Nachfrage auf die Unternehmungen dieser Branche auswirken wird. Nehmen wir an, daß die Nachfrage, unter der Voraussetzung, daß

die Preise dieselben bleiben[1]), das Doppelte an Umfang zunimmt, daß jetzt eine doppelt so große Nachfrage nach diesen Artikeln als bisher vorhanden ist.

In diesem Falle können zu demselben Preis auch solche Unternehmungen eine volle Beschäftigung finden, die bis jetzt nicht einmal die Hälfte ihres Produktionsapparates (Maschinen und ähnliches, das zu dem stehenden Kapital gehört) beschäftigten. Die anderen Unternehmungen, die bisher 90 und 100% ihres Produktionsapparates ausgenützt haben, können jetzt entweder Überstunden zahlen oder andere weniger produktive Maschinen zur Produktion heranziehen.

Falls es möglich wäre, daß die Unternehmungen gleich neue Maschinen einkauften und sie in der Produktion zur Anwendung brächten, würden sich mehrere von ihnen, um der Nachfrage nachzukommen, bemühen, noch andere Maschinen in Betrieb zu setzen. Das würde allerdings immer eine gewisse Zeit beanspruchen und jede Unternehmung würde sich vorher überlegen, ob es lohnt, mehrere Maschinen zur Produktion heranzuziehen, oder ob die Nachfrage nicht in der nächsten Zeit zurückgeht.

Falls die Unternehmer eine dauernde Nachfrage voraussehen, würden die stärkeren, die mit verhältnismäßig geringen Betriebskosten arbeiten, alle Mühe aufwenden, die Konjunktur gut auszunutzen, und würden gleich an die Vergrößerung des Produktionsapparates herangehen, so daß sie sich zum Schluß unter Umständen bereit erklären würden, die Preise trotz der Zunahme der Nachfrage herabzusetzen, um damit einen großen Umsatz zu sichern. Die weniger fähigen Unternehmungen würden zuerst durch diese Konjunktur einen Aufschwung erfahren. Sind unter ihnen neue junge Unternehmer mit besonderem Fleiß und besonderer Fähigkeit, so würden sie einen guten Aufschwung und für die Zukunft sicheren Boden unter die Füße bekommen. Die schwachen Unternehmungen dagegen, die trotz der guten Konjunktur keine dauernden Vorteile erringen konnten, würden an den Nachwirkungen der Konjunktur, wegen der starken Konkurrenz, die kraft der weiteren Verstärkung der fähigeren Unternehmungen entstehen würde, zugrunde gehen.

[1]) Eine solche Voraussetzung ist hier notwendig, weil durch die Steigerung der Preise die Nachfrage abnimmt und umgekehrt, durch das Fallen der Preise zunimmt. Die Größe der Nachfrage, die zur Auswirkung kommt, ist immer von der Größe des Preises abhängig, so daß man die Größe des Preises als konstant annehmen muß, wenn man die Zunahme oder Abnahme des Umfanges der Nachfrage feststellen will.

Nehmen wir an, daß bis jetzt manche Unternehmungen mit 30%, andere mit 20%, und noch andere mit 10% Gewinn gearbeitet haben. Durch die günstige Konjunktur würden die Unternehmungen, die bis jetzt unter zu geringer Umsatzgeschwindigkeit litten, einen verhältnismäßig größeren Gewinnsatz haben.

Gesetzt, daß eine neue Unternehmung denselben Betriebskombinationswert wie eine alte besitzt, letztere aber eine größere Kundschaft und dadurch im Verhältnis zum angewandten Kapital viel größeren Umsatz als die erste hat, so könnte die neue Unternehmung durch die Konjunktur einen Aufschwung erfahren, sie könnte der Kapitalgröße gegenüber einen ebenso großen Umsatz erzielen wie die alte. Der Gewinnsatz würde deshalb bei der alten Unternehmung nicht in dem Maße steigen wie bei der neuen.

Wir müssen hier also unterscheiden zwischen Unternehmungen, die in der Betriebs- und in der Umsatzkombination stark sind, die letzteren, die schon von früher her große Kundschaft besitzen und dadurch bis zur Konjunktur große Gewinne erzielten, würden von dieser Konjunktur nicht so große Vorteile haben wie die anderen, die an Betriebskombinationswert stärker sind, weil die Nachfrage nach Artikeln für die ersten Unternehmungen bereits vor der Konjunktur groß genug war, um ihren Produktionsapparat voll zu beschäftigen. Ist eine alte Unternehmung da, die bis jetzt mit 15% Gewinn arbeitet und eine neue, die ebenfalls denselben Gewinnsatz hat, die neue aber ihren Gewinn mehr der Betriebskombination, die erste dagegen der Umsatzkombination, und zwar nur wegen der alten Kundschaft, verdankt, so würde in der Konjunktur die neue Unternehmung weit größere Fortschritte als die alte machen. Wenn der neue Unternehmer auch eine große Umsatzkapazität besitzt, besteht die Möglichkeit, daß die erste Unternehmung in der Nachkonjunkturzeit von der starken Konkurrenz der neuen verdrängt wird, weil bei der neuen Unternehmung durch Zunahme des Absatzes auch die neue Herabsetzung der Betriebskosten ermöglicht wird, so daß sie sich in der Nachkonjunkturzeit bereit erklären würde, die Preise herabzusetzen, damit sie ihren großen bisherigen Umsatz beibehalten kann.

Sind unter den Unternehmern solche, die an größere Ausgaben für persönliche Zwecke gewöhnt sind und greifen diese infolge der günstigen Konjunktur zu großartigen Ausstattungen und überhaupt zu vergrößerten Ausgaben, so können sie in der Nachkonjunkturzeit leicht beiseite geschoben werden, wenn sie ihre bisherigen Ausgaben weiter beibehalten bzw. wenn sie sich

während der Konjunkturzeit nicht den andern Unternehmungen entsprechend gestellt haben, die ihnen jetzt als starke Konkurrenten entgegentreten.

Eine gute Konjunktur kann also den Aufschwung mehrerer neuer wie auch alter Unternehmungen gestatten, diejenigen Unternehmer aber, die in der Konjunkturperiode beim alten bleiben, oder wegen der guten Konjunktur größere Summen für persönliche Zwecke ausgeben, können an der Nachwirkung der Konjunktur leicht zugrunde gehen. Den wirklich tüchtigen Unternehmern dagegen gibt sie die Möglichkeit des Aufschwunges, sie werden an Kapital gestärkt und können sich nachher auch für andere Zwecke erfolgreich durchsetzen.

Man kann nun nicht sagen, daß eine günstige Konjunktur auch unfähigen Unternehmungen Lebensvorteile bringt, im Gegenteil, sie kann nur vorübergehend Vorteile bieten, die als Schmerzensgeld für das spätere Absterben gelten könnten. Sie bekommen erst später den starken Hieb auf den Kopf von den tüchtigen Unternehmungen, die in der günstigen Konjunkturzeit die Gelegenheit wahrgenommen haben, emporzukommen.

Nehmen wir jetzt den entgegengesetzten Fall an, daß die Nachfrage auf die Hälfte abnimmt, wenn die Preise die gleichen bleiben.

Der Rückgang der Nachfrage wird bei den verschiedenen Unternehmungen verschieden wirken.

Es wird Unternehmungen geben, die bis jetzt mit 40%, andere, die mit 30%, mit 20%, mit 10% und 0% Gewinn arbeiteten. Ebenso ist es möglich, daß zwei Unternehmungen den gleichen Gewinnsatz hatten (sie hatten z. B. alle beide 30% Gewinn), bei der einen aber betrugen die Betriebskosten dem allgemeinen Konkurrenzpreis gegenüber 80%, bei der anderen 90%, die letzte aber hatte einen größeren Umsatz als die erste, so daß alle beide den gleichen Gewinnsatz (Rentabilität) hatten.

Nimmt die Nachfrage bei Beibehaltung der bisherigen Preise auf die Hälfte ab, so würden sich diejenigen Unternehmungen, die bis jetzt mit 40% Gewinn arbeiteten, bereit erklären, die Preise herabzusetzen, damit sie ihren bisherigen Umsatz beibehalten können. So ist es leicht möglich, daß diejenigen Unternehmungen, die bis jetzt mit 5 oder 10% Gewinn arbeiteten, von den andern stärkeren, die 30% und 40% erzielten, verdrängt werden, und nur die kräftigsten Unternehmungen bestehen bleiben.

Nicht alle Unternehmungen aber, die bis jetzt den gleichen

Gewinnsatz hatten, können bei der schlechten Konjunktur gleich stark bleiben.

Wenn wir das Gesamtkapital bei diesen Unternehmungen als gleichbleibend annehmen, so werden diejenigen Unternehmungen, die den bisherigen Gewinn mehr der Umsatzgeschwindigkeit verdanken, nicht so konkurrenzfähig sein, wie die andern, die den Gewinn auf Grund ihrer Betriebskombination erzielten, weil sie bei den neuen Preisen nichts verdienen könnten; der Konkurrenzpreis könnte unter Umständen unter ihren eigenen Kosten stehen, und so wären die Unternehmungen, die sich bis jetzt wegen der starken Umsatzgeschwindigkeit (nicht Umsatzkombination überhaupt) größerer Gewinne erfreuten, bei der schlechten Konjunktur schlechter daran, als die anderen, die in der Betriebskombination stark waren.

Gesetzt, daß zwei Unternehmungen bis zur Konjunkturzeit mit 30% Gewinn arbeiteten, die eine hat 80% Betriebskosten, die andere 90%. Bei einem Preis von 100 Mk. betrugen die Kosten der einen Unternehmung 80 Mk., die der anderen 90 Mk. Die zweite Unternehmung aber hatte durch alte Kundschaft einen größeren Umsatz als die erste, so daß alle beide bis jetzt den gleichen Gewinn erzielten.

Fallen nun die Preise wegen der Abnahme der Nachfrage und der daher starken Konkurrenz der Unternehmungen beim Umsatz von 100 auf 90 Mk. herab, so hätte die eine Unternehmung (stückweise betrachtet) immer noch einen Überschuß von 10%, die andere aber keinen. Entsteht durch die Abnahme der Nachfrage auch eine Verschiebung der Käufer, was sehr leicht möglich ist, so wäre die erste Unternehmung viel besser daran als die zweite.

Treten die fähigsten Unternehmungen zusammen, um Vereinbarungen zu treffen, damit sie nicht zu stark konkurrieren, und handelt es sich um Fabriken, bei denen der Umsatz auch örtlich verteilt werden könnte, so würden die Unternehmungen, die betriebstechnisch eingestellt und nicht bezüglich der Umsatzgeschwindigkeit bzw. Umsatzkombination überhaupt stark sind, darauf beharren, den Umsatz örtlich zu verteilen, weil dadurch die andern Unternehmungen, die beim Umsatz eine besondere Fähigkeit zeigen, an ihrem Ort keine Waren absetzen und somit ihre besondere Fähigkeit dort nicht zur Geltung bringen könnten.

Haben die Unternehmungen, die in der Betriebskombination stärker sind, ein Interesse an der örtlichen Verteilung des Umsatzes, so liegt das Interesse der andern Unternehmungen, die eine besondere Umsatzkapazität besitzen, weder an einer örtlichen Ver-

teilung des Umsatzes, noch an einer Beschränkung des Umsatzes überhaupt, vorausgesetzt, daß die Verteilung des Umsatzes ohne Rücksichtnahme auf ihre besondere Umsatzkapazität geschehen würde. Diese wollen überall und in unbeschränktem Maße umsetzen, ihnen liegt nur daran, die Verkaufspreise festzusetzen, damit die anderen Unternehmungen, die in der Betriebskombination stark sind, die Preise nicht herabsetzen, wobei sie immer noch mit Gewinn arbeiten und ihren Umsatz dadurch steigern würden.

Abschließend möchten wir zu diesem Kapitel sagen, daß die Sache mit dem Konjunkturgewinn nicht so einfach liegt, wie man öfters liest: Steigt die Nachfrage über das alte Niveau (das die normalen Verhältnisse darstellt), so liegt ein Konjunkturgewinn vor, fällt sie, ein Konjunkturverlust.

Die Nachfrage kann steigen und manche Unternehmungen können vorübergehend Gewinn erzielen, später aber können sie schon wegen der günstigen Konjunktur ihren Tod finden.

Ebenso braucht bei schlechter Konjunktur nicht bei allen Unternehmungen ein Verlust vorzuliegen, die schlechte Konjunktur kann viele Unternehmungen verdrängen, so daß sich die stärkeren Unternehmungen in der Nachkonjunkturzeit um so größerer Gewinne erfreuen.

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, daß man nicht schlechthin von Konjunkturgewinn bzw. -verlust sprechen kann, abgesehen davon, daß sich die Fähigkeit des Unternehmers auch darin äußert, die „guten" und die „schlechten" Konjunkturen vorauszusehen und entsprechend zu handeln.

V. Über den Arbeitslohn und die Zusammenhänge zwischen Lohn und Gewinn.

1.

Da in der Frage der Gewinnentstehung sowohl in der Geschichte wie auch heute immer noch die Meinung herrscht, daß eine Steigerung der Löhne die Herabsetzung der Gewinngröße bedeutet, wollen wir uns bemühen, in diesem Teil die Gründe darzulegen, die die Lohnsteigerung bestimmen. Von hieraus wird dann erläutert, ob auch das Interesse der Arbeiter zu dem des Unternehmers in einem so großen Gegensatz steht, wie man sonst auf den ersten Blick annimmt.

Wenn wir eine eingehende Erklärung der Gewinnentstehung geben wollen, so können wir die Gründe, die bei der Lohnbestimmung wirken, nicht unbehandelt lassen. Durch die Untersuchung dieser Gründe werden sämtliche Beziehungen und Zusammenhänge zwischen Lohn und Gewinn und überhaupt die gesamten wirtschaftlichen Vorgänge, die sich hinter dem Unternehmungsgewinn abspielen, gründlich erklärt.

Zweck unserer Untersuchung ist nun, alles zu erklären, was überhaupt auf die Gewinnentstehung einen Einfluß ausübt, mit ihr im Zusammenhang steht, damit man ein geschlossenes, ganzes Bild von den wirtschaftlichen Vorgängen, die den Unternehmungsgewinn betreffen, erhält.

Ricardo hat den Satz aufgestellt, daß die Steigerung des Lohnes die Verminderung des Gewinnes herbeiführt, und seitdem wird er von verschiedenen Seiten repetiert und die Frage öfters sehr primitiv behandelt.

Für uns verliert diese Frage jeden Anspruch auf wissenschaftliche Diskussion, wenn man den Erfolg als gegeben annimmt und sagt: Steigerung der Löhne bedeutet Verminderung des Gewinnes und umgekehrt. Diese Frage in dieser Form gestellt ist überflüssig und die Antwort selbstverständlich, denn sie sagt soviel wie: Bei einem Erfolg von 100 Mk. bleiben 20 übrig, wenn man 80 abzieht,

zieht man mehr als 80 ab, so bleiben weniger als 20 übrig und umgekehrt. So darf man das Problem allerdings nicht behandeln, weil es so eine einfache Rechenaufgabe und kein wirtschaftliches Problem ist.

Für uns steht folgende Frage zur Beantwortung: ob und warum die Möglichkeit besteht, daß der Lohn eines und desselben Arbeiters bzw. derselben Arbeitergruppe, ohne daß der Gewinn geschmälert zu werden braucht, steigen kann, und ferner, ob die Möglichkeit besteht, daß Steigerung des Lohnes der Arbeiter und Angestellten auch eine Steigerung des Erfolges und damit eine Steigerung des Gewinnes herbeiführt. Auf besondere Einzelheiten können wir hier nicht eingehen, wir werden nur das wirtschaftliche Geschehen in großen Linien zu erklären versuchen, die Prinzipien aufzeigen, die die Lohngröße bestimmen.

Damit werden wir uns auch nicht mit der formalen Seite des Gesetzes von Angebot und Nachfrage befassen, sondern mehr die dahinterstehenden Fragen erklären. Denn die relative Nachfrage dem Angebot gegenüber stellt, streng genommen, schon den Preis selbst dar, so daß dieses Gesetz für uns nur dann eine Bedeutung gewinnt, wenn man die hinter dem Angebot und der Nachfrage stehenden Elemente bezüglich ihrer Herkunft analysiert und ihren inneren Zusammenhang festzustellen sucht. Ricardo hatte dies anscheinend erkannt, als er das Gesetz des Angebotes und der Nachfrage verließ und sich bei der Wertbestimmung an die hinter Angebot und Nachfrage stehende aufgewandte Arbeitsmenge hielt.

Manche Theoretiker, die, um eine gründliche Erklärung des Problems zu geben, bei der Nachfrage nach Arbeit so weit gehen, daß sie an die Nachfrage der Konsumenten nach den genußreifen Gütern gelangen, die sie als Produkt der Arbeit ansehen und die Nachfrage nach ihnen als eine Nachfrage nach Arbeit selbst auffassen, verdunkeln die Wirklichkeit so sehr, daß es unmöglich ist, sich ein Bild von den wirtschaftlichen Vorgängen und Zusammenhängen zu machen.

So schreibt z. B. Cassel S. 294 (Theoretische Sozialökonomie 1923): „Eine allgemeine Lohntheorie muß davon ausgehen, daß die Arbeit ein Produktionsfaktor und der Arbeitslohn der Preis dieses Produktionsfaktors im allgemeinen Preisbildungsprozeß ist. Erst auf diesem Wege wird es möglich, die Lohntheorie als einen organischen Teil in eine einheitliche Preisbildungstheorie einzufügen. Die Nachfrage nach den fertigen Produkten ist nach dieser Auffassung zum Teil, direkt oder indirekt, eine Nachfrage nach Arbeit.

Der Arbeitslohn ist also ein Ausdruck für die Schätzung der betreffenden Arbeit seitens der Konsumenten oder, allgemeiner, seitens der Nachfrage." Und Seite 303, Abs. 2: „Der Arbeitslohn wird also wesentlich durch die Konkurrenz der gesellschaftlichen Kaufkraft um die Arbeit bestimmt und muß insofern als der Ausdruck für die Schätzung der betreffenden Arbeit seitens der Konsumenten aufgefaßt werden. Dieser Satz bildet in der Tat den zentralen Inhalt der ganzen Theorie des Arbeitslohns und jede Diskussion praktischer Lohnprobleme muß in erster Hand an ihn anknüpfen."

Wenn man diese Sätze Cassels näher betrachtet, so sieht man, daß hier 2 Fragen zugleich aufgeworfen werden, die des Lohnes der Arbeit als solcher und die des Lohnes einer jeden Arbeitsart.

Er schreibt: „Die Nachfrage nach den fertigen Produkten ist nach dieser Auffassung . . . eine Nachfrage nach Arbeit." Dann wendet er sich an den Lohn einer jeden Arbeitsart, indem er schreibt: „Der Arbeitslohn ist also ein Ausdruck für die Schätzung der betreffenden Arbeit seitens der Konsumenten."

Wenn wir die zweite Wendung erst weglassen und uns seine Ausführung über den Lohn der Arbeit als solcher (Cassel denkt hier an die Arbeit als solche und nicht nur an die Arbeit der Arbeiter) vor Augen halten, so sind wir der Meinung, daß Cassel sich in einem Kreislauf bewegt und aus diesem Grunde die Nachfrage nach Kapital nicht auszusondern vermag, sondern sie unter die Nachfrage nach Arbeit faßt, so daß zum Schluß die Nachfrage — die Kaufkraft — der Konsumenten selbst, den Lohn der Arbeit darstellt.

Nehmen wir eine isolierte Staatswirtschaft an, in der die Individuen im wirtschaftlichen Verkehr stehen. Die Individuen besitzen vorerst kein Kapital, das zur Sachproduktion dient, und tauschen gegenseitig ihre Arbeitsprodukte aus. Jeder produziert nun mit seiner eigenen Arbeitskraft und tauscht sein Arbeitsprodukt gegen andere. In dieser Staatswirtschaft gibt es Geld, und zwar verkauft jede Person ihr Arbeitsprodukt erst gegen Geld, kraft dessen sie dann die gewünschten Produkte einkaufen kann.

Es ist nun klar, daß der Arbeitslohn eines jeden Individuums in dieser Wirtschaft selbst die Kaufkraft desselben darstellt. Arbeitslohn und Kaufkraft eines jeden Individuums sowie aller Individuen ist ein und dasselbe. Daher ist die Nachfrage nach Arbeit seitens der Konsumenten weiter nichts als

das Produkt der Arbeit selbst. Daraus ergibt sich, daß wir uns in einem Kreislauf bewegen, wenn wir sagen, der Arbeitslohn ist der Ausdruck der Schätzung der Arbeit seitens der Konsumenten.

Stellen die Individuen auch Kapital her und arbeitet ein jedes Individuum auch mit Kapital, das zur Sachgüterproduktion dient, so ist das Kapital auch Produkt der Arbeit; wenn man nun die Nachfrage nach Arbeit und damit den Arbeitslohn von den Konsumenten abhängig macht, so kann diese Nachfrage nichts anderes sein als das Produkt, der Lohn der Arbeit selbst. Eine Nachfrage nach Kapital wird damit vollkommen eliminiert, das Kapital als solches spielt keine Rolle mehr und damit schafft man bei der Frage der Nachfrage nach Arbeit einen feinen Kreislauf.

Die Äußerung, daß der Arbeitslohn der Ausdruck der Schätzung der Arbeit seitens der Konsumenten ist, kann nur die Bedeutung haben, daß der Wert an den Bedürfnissen der Menschen verankert ist. Einen solchen Ausgangspunkt aber für die Erklärung des Lohnes der Arbeit als solchem zu nehmen, bedeutet, wie wir gesehen haben, einen Circulus vitiosus.

Sagt man andrerseits: „Der Lohn einer jeden Arbeitsart entspricht der Schätzung der betreffenden Arbeit seitens der Konsumenten", so hat dies eine Bedeutung für die verschiedenen Ränge der Arbeitsarten untereinander, indem eine gewisse Ware und daher die Arbeitsart, die diese Ware herstellt, seitens der Konsumenten mehr als eine andere geschätzt wird, und, nach Cassel, der Lohn dieser Arbeit größer ist als der der andern.

Darauf gestützt aber eine Lohntheorie der verschiedenen Arbeitsarten aufzubauen, wäre irreführend, weil die Nachfrage nach irgendeinem Gut überhaupt nicht vorhanden zu sein braucht, sie wird seitens der Unternehmer geweckt (siehe S. 48/55 und IV, 4), und obwohl diese Nachfrage ein Produkt der Unternehmer ist, nehmen auch die Arbeiter selbst daran teil. Außerdem nehmen an der Herstellung eines genußreifen Gutes soviele Arbeitsarten teil, daß es unmöglich ist, eine Qualifizierung der Arbeit von der Nachfrage der Konsumenten nach den einzelnen Artikeln aus vorzunehmen.

Nehmen wir zur Untersuchung dieser Frage zwei genußreife Güter, z. B. die Zigarette und den Konfektionsanzug, und versuchen wir, von der Nachfrage nach diesen Gütern die Nachfrage nach der

dahinterstehenden Arbeit festzustellen, um damit eine Qualifizierung der Arbeitsarten zu gewinnen.

Nachfrage nach Zigaretten oder nach irgendeinem Anzug bedeutet selbstverständlich Nachfrage nach der Arbeit, die die Zigaretten oder den Anzug hergestellt hat, wir wollen aber von dieser Nachfrage eine ökonomische Qualifizierung der Arbeitsarten feststellen. Würden die Güter direkt mit der Arbeit erzeugt, so würde die Arbeit des Erzeugers der Zigaretten einen höheren oder niederen ökonomischen Rang bekommen, je nachdem man für die Zigaretten mehr oder weniger als für andere Güter anbieten würde. Die Nachfrage seitens der Konsumenten nach irgendeinem Gut würde in dieser Wirtschaft schlechthin mit dem Angebot für die Arbeitsart zusammenfallen, die das betreffende Gut hergestellt hat. Ganz anders aber liegt heute der Fall. Heute wird kein Gut direkt aus der Arbeit hergestellt, sondern auch mit Hilfe des Kapitals, und so nehmen an der Herstellung eines genußreifen Gutes ziemlich alle Arbeitsarten teil.

An der Herstellung der Zigaretten nimmt z. B. die Arbeit der Fabrikdirektoren, Kalkulatoren und vieler anderer Angestellten und gewöhnlichen Arbeiter, der Agenten, Händler und Zwischenhändler, weiter aber noch Tabak, Maschinen, Gebäude und dgl. mehr teil. Verfolgen wir auch nur eine Art von diesen andern Kapitalgütern, z. B. die Maschinen oder den Tabak, um alle Arbeitsarten festzustellen, die an der Herstellung der Zigaretten teilnehmen, so werden wir bald feststellen, daß dort wiederum unzählige andere Kapitalgüter und Arbeitsarten verwendet werden, so daß man leider zu keinem Schluß kommt, wenn man nicht alle Arbeitsarten darunter faßt. Der Tabak kommt z. B. aus Griechenland, Bulgarien, der Türkei; zur Transportierung dieses Tabaks gehören Schiffe, Autos, Eisenbahnen, Fuhrwerke und auch noch sonst viele andere Arbeitsarten. Jetzt müssen wir wiederum festzustellen suchen, welche Arbeitsarten die Schiffe, Eisenbahnen und dgl. hergestellt haben. Aber selbst in Griechenland, wo der Tabak hergestellt wird, nehmen Tausende von Arbeitsarten teil: Händler, Makler, Agenten und Zwischenagenten, gewöhnliche und ausgebildete Arbeiter zur Bearbeitung und Qualifizierung der verschiedenen Tabaksorten, andere die für Tabaklagerhäuser arbeiten, Maschinen, Werkzeuge und dgl., die zur Bearbeitung notwendig sind, so daß man selbst hier zu keinem Ende kommt, und wir wollen seitens der Nachfrage der Konsumenten für die genußreifen Güter eine ökonomische Qualifizierung der Arbeitsarten vornehmen! Selbst der Landwirt

kann den Tabak nicht mit den bloßen Händen erzeugen, er braucht ebenfalls Maschinen zum Ackern des Bodens; andere, die den trocknen Boden bewässern, Meliorationen, Gebäude und so viele andere Kapitalgüter, daß es schon hier unmöglich ist, das Ende der Arbeitsarten zu finden.

Abgesehen nun davon, daß wir von einem solchen Ausgangspunkt aus die Nachfrage nach Kapital eliminieren, ist eine Qualifizierung des Arbeitslohnes unmöglich, weil an der Herstellung eines jeden genußreifen Gutes heute nicht nur eine, sondern alle Arbeitsarten teilnehmen. Cassel schreibt dagegen: „Der Satz, daß der Lohn einer jeden Arbeitsart als der Ausdruck der Schätzung seitens der Konsumenten aufgefaßt wird, bildet in der Tat den zentralen Inhalt der ganzen Theorie des Arbeitslohns und jede Diskussion praktischer Lohnprobleme muß in erster Hand an ihn anknüpfen."

Wir können Cassel darin nicht folgen und sind der Meinung, daß es, wenn man diesen Casselschen Satz als Ausgangspunkt nimmt, unmöglich ist, Klarheit über die Bestimmungsgründe des Arbeitslohnes zu schaffen und man damit einen verfehlten Weg einschlägt.

Cassel kann diesen Satz nur für eine solche Zeit aufstellen, in der jedes Individuum allein arbeitet und ohne Mithilfe des Kapitals Waren herstellt; für heute müssen wir uns für eine jede Arbeitsart nur an die Nachfrage halten, die sich schlechthin nach ihr äußert; ob später das aus irgendeiner Arbeitsart entstandene Produkt seitens der Konsumenten Nachfrage findet oder nicht, bleibt für den Lohn der damals nachgefragten Arbeitsart ganz gleichgültig. Eine Vertiefung in das Problem der Nachfrage in der Weise, in der es Cassel tut, führt nur zu Wirrnissen und zur Umkehrung der Wahrheit.

Wenn es die prinzipielle Frage Cassels ist, festzustellen, wieviel vom ganzen Ertrag der Arbeit dem Kapital und dem Grund und Boden zufällt — S. 148 —, so kann er niemals den obigen Satz für den Preis der Arbeit als solcher aufrechterhalten und die Nachfrage nach genußreifen Gütern als die Nachfrage nach Arbeit auffassen. Denn wenn die genußreifen Güter Produkte der Arbeit sind, so ist das Kapital auch ein Arbeitsprodukt, und Nachfrage nach Kapital bedeutet grundsätzlich Nachfrage nach Arbeitsprodukten, nach Arbeit selbst, und so dreht man sich im Kreis herum; selbst diese prinzipielle Frage, so wie sie von Cassel aufgestellt wird, und wie er sie beantworten will, ist unmöglich.

Man will vom Gesamtertrag feststellen, wieviel auf die Arbeit, das Kapital und den Grund und Boden entfällt, und glaubt, diese drei Produktionsfaktoren isoliert nebeneinanderstellen und von der relativen Nachfrage dem Angebot gegenüber nach einem jeden Produktionsfaktor den Anteil desselben am Ertrage ableiten zu können.

Man argumentiert folgendermaßen: Mehr Nachfrage nach Arbeit steigert den Arbeitslohn, weniger, unter gleichbleibendem Angebot, senkt ihn; dasselbe gilt für Kapital und für Grund und Boden. Dieser Ausgangspunkt ist unmöglich, denn wenn man sagt: „mehr Nachfrage nach Arbeit" und die Arbeit als solche vor Augen hat, so setzt das voraus, daß die Nachfrage niemals von der Seite der Arbeitenden stammen kann, d. h. weder von den Unternehmern noch von irgendeiner andern Person, weil man ja die Arbeit als solche vor Augen hat, sondern von den andern zwei Produktionsfaktoren. Das würde bedeuten, daß das Kapital und der Grund und Boden auf dem Markt auftreten und nach Arbeit fragen.

Würde die Möglichkeit vorliegen, daß das Kapital und der Grund und Boden, ohne mit einer bestimmten Art von Arbeit in Verbindung zu stehen, auf dem Markt als selbständige Größen auftreten und nach Arbeit fragen, so wäre dieser Ausgangspunkt möglich. Nur dann wäre diese Untersuchungsmethode möglich, wenn die Arbeit, das Kapital und der Grund und Boden als selbständige Größen auftreten würden und der Ertrag eines jeden unabhängig von dem des andern betrachtet werden könnte.

Wir wollen damit die Einteilung der Produktionsmittel in die drei Produktionsfaktoren nicht ablehnen, wir dürfen die Produktionsfaktoren nur nicht in der Weise gegenüberstellen, wie es in der Regel geschieht. Wir dürfen sie nicht in einer Isolierung betrachten, denn vor allem bei der Unternehmertätigkeit und überhaupt bei jeder Anwendung des Kapitals hängt der Erfolg des Kapitals vom Wert der Arbeit ab und umgekehrt. Der Erfolg des Kapitals und der Kapitalwert überhaupt stehen in engem Zusammenhang mit dem Arbeitswert; sie dürfen deshalb im Produktionsprozeß nicht als voneinander isolierte Größen behandelt werden.

Die Schwierigkeit dieser Einteilung sieht auch Cassel ein, und schiebt neben die Produktionsfaktoren die Unternehmertätigkeit, die nach ihm nicht zu den Produktionsfaktoren gezählt und nicht als eigentliche Arbeit aufgefaßt wird!

Er will damit den Produktionsfaktoren eine Brücke schlagen und versucht die obige Untersuchungsmethode künstlich beizubehalten.

Faßte aber Cassel diese Unternehmertätigkeit als einen besonderen Produktionsfaktor auf, so könnte sie niemals ihre Selbständigkeit behaupten, denn sie ist nur unter der Voraussetzung des Kapitals denkbar, sie findet ihre Geltung darin, daß sie den der Ausführung dienenden Produktionsmitteln die Produktionsrichtung gibt. Es wäre daher unmöglich, eine solche Einteilung herbeizuführen und die Rolle eines jeden Produktionsfaktors isoliert zu behandeln.

Cassel teilt prinzipiell die Produktionsmittel in 3 Kategorien ein: Arbeit, Kapital und Grund und Boden — das letztere teilt er in noch zwei Teile ein, was uns in dieser Untersuchung nichts angeht. Neben diese Produktionsfaktoren schiebt er die Unternehmertätigkeit, die kein Produktionsfaktor sein soll und nicht unter die Arbeit fällt!

Die Unternehmertätigkeit ist nun eine wirtschaftliche Tätigkeit, ein wirtschaftliches Mittel; sie fällt aber nicht unter die Produktionsfaktoren, trotzdem die letzteren die wirtschaftlichen Mittel selbst repräsentieren. Cassel betitelt dieses Kapitel „Die Produktionsfaktoren und die Unternehmertätigkeit" (S. 148). Das ist eine Unmöglichkeit und zugleich ein Widerspruch; außerdem kommt aber noch anderes hinzu, das die eingeschlagene Untersuchungsmethode als unhaltbar erweist.

Er schreibt folgendes über die Unternehmertätigkeit (S. 153): „Wir haben nun die Rolle der Unternehmertätigkeit im Produktionsprozeß zu charakterisieren und gegen diejenigen der Produktionsfaktoren abzugrenzen. Die Rolle des Unternehmers kann am besten so bestimmt werden, daß der Unternehmer andere Produktionsmittel als seine eigene Arbeitskraft für produktive Tätigkeit organisiert und in Wirksamkeit setzt."

Er definiert danach auf derselben Seite den Unternehmergewinn folgenderweise: „Der Unternehmergewinn besteht im Überschuß des Rohertrags über die Kosten, d. h. über das, was für die Mitwirkung der Produktionsfaktoren gezahlt werden muß."

Wird nun die Unternehmertätigkeit nicht zu den Produktionsfaktoren gezählt, so müßte nach der Definition das Produkt derselben den Unternehmergewinn bzw. einen Teil des Unternehmergewinnes darstellen. Nachdem sie aber nicht zu den Produktionsfaktoren gezählt wird, ist sie auch kein Produktionsmittel und könnte deshalb auch kein wirtschaftliches Produkt abgeben.

Was tut nun Cassel? Er bezeichnet den oben definierten Überschuß als Unternehmergewinn und faßt darunter auch das

Produkt der Unternehmertätigkeit. Das Produkt der Unternehmertätigkeit stellt er gleich dem Lohn, den der Unternehmer als Besoldeter (S. 154) für seine Tätigkeit beziehen könnte; nach dem Abzug dieses Lohnes stellt der übriggebliebene Betrag den eigentlichen Gewinn dar. Weiter unter aber (S. 156) wird der Preis der Unternehmertätigkeit zu den Kosten gerechnet, und so unterscheidet Cassel Kosten im „strengen" und „strengeren" Sinn. Dadurch entsteht ein Kreislauf von sich widersprechenden Gedanken, und es wird uns kaum möglich sein, sämtliche Widersprüche festzustellen.

Die Unternehmertätigkeit ist erstens nicht zu den Produktionsfaktoren hinzuzuzählen, sie stellt daher auch kein Produktionsmittel dar. Anderseits aber stellt sie eine wirtschaftliche Tätigkeit dar, die wirtschaftliche Werte abgibt; ihre Größe ist gleich der Größe des Lohnes, die diese Tätigkeit, als eine isolierte Größe, als ein Angebot von reiner Arbeitsleistung, vom Markt aus bekommen würde, sie fällt deshalb auch unter den Produktionsfaktor Arbeit und der Preis stellt den Arbeitslohn des Unternehmers dar.

Die Unternehmertätigkeit wird nun zu den Produktionsfaktoren gezählt und wird es nicht, sie ist ein Produktionsmittel und ist auch keins, sie fällt unter die Arbeit und ihr Produkt unter den Arbeitslohn, dann aber darf sie nicht zu der Arbeit gezählt werden; was daraus wird und was sie eigentlich ist, bleibt ein Rätsel.

Cassel sieht anscheinend die Widersprüche und sucht durch künstliche Wendungen eine scheinbare Übereinstimmung herbeizuführen. So schreibt er S. 151: „Unsere vier Produktionsfaktoren stellen natürlich an sich nur Typen von Produktionsmitteln dar, die zwar die wichtigsten sind, denen aber eine nach mehreren Seiten hin erweiterte Bedeutung beigelegt werden muß, wenn sie die gesamten Produktionsmittel vertreten sollen. So z. B. beziehen sich die Begriffe Arbeit und Arbeitslohn zunächst eigentlich auf die körperliche Arbeit verrichtenden Lohnarbeiter, müssen aber auf technische und kaufmännische Angestellte usw. ausgedehnt werden." Nach diesen Ausführungen stellen nun die Lohnarbeiter den wichtigsten Produktionsmitteltyp dar, die technischen und kaufmännischen Angestellten dagegen gehören nicht zu dem wichtigsten Produktionstyp der Arbeit.

Sehr merkwürdig ist, daß Cassel schreibt, der Begriff Arbeit bezieht sich zunächst eigentlich auf die körperliche Arbeit verrichtenden Lohnarbeiter, muß aber auf technische und kaufmännische Angestellte usw. ausgedehnt werden.

Unter dieses „usw." fällt dann auch der Lohn der Unternehmer, den sie als Besoldete beziehen könnten. Cassel schreibt dies aber nicht offen und klar, sondern stellt das usw. hin, damit der Widerspruch zu anderen Stellen, in denen die Unternehmertätigkeit nicht zu dem Produktionsfaktor Arbeit hinzugezählt wird, nicht offensichtlich erscheint. Und gleich in den folgenden Seiten erscheint auch der Unternehmerlohn, den der Unternehmer als besoldeter Angestellter beziehen könnte.

Wir wollen nun nicht die Einteilung der Produktionsmittel in Kapital, Arbeit und Grund und Boden ablehnen, sondern das Verfahren der Untersuchung, in dem man das Kapital, die Arbeit und den Grund und Boden isoliert nebeneinanderstellt. Würden wir die Einteilung überhaupt ablehnen, so dürften wir auch nicht von Arbeit, Kapital und Grund und Boden sprechen. Wir können nur nicht die Untersuchungsmethode akzeptieren, nach der das Produkt eines jeden Produktionsfaktors für sich selbst aufgefaßt wird.

Auf diese irreführende Einteilung stützt sich die so allgemein verbreitete falsche Auffassung, daß vom Rohgewinn der Lohn des Unternehmers abgezogen werden muß, den er als besoldete Person bekommen würde. In dem kritischen Teil dieser Arbeit haben wir gesehen, daß hier zwei grundverschiedene Prinzipien zugrunde liegen, die nicht als gleich betrachtet werden dürfen. Dort haben wir auch die Unmöglichkeit des Standpunktes der „Vermietung" sämtlicher Arbeit besprochen[1]), der IV. Teil dieser Arbeit über die Entstehung des Unternehmungsgewinnes zeigt uns genau, welche Grundverschiedenheit zwischen dem Entgelt des Unternehmers als solchem und als einer besoldeten Person besteht.

Der Unternehmer verwendet Kapital, gibt ihm die Produktionsrichtungen, indem er Arbeitskräfte mit anderen Produktionsmitteln verschieden kombiniert und sucht aus diesen neuen Produkten seinen Entgelt zu finden. Der Entgelt seiner Arbeit wird daher vom Markt niemals isoliert vorgenommen, wie der der angestellten Direktoren und sonstigen Arbeiter, sondern in jener untrennbaren Einheit von seiner Arbeitsleistung und den sonstigen mit ihr in einer untrennbaren Verbindung stehenden Produktionsmitteln.

Aus den eben ausgeführten Gründen können wir die drei Produktionsfaktoren nicht einzeln gegenüberstellen und das Angebot und die Nachfrage von und nach Arbeit als solcher untersuchen, sondern nehmen zu diesem Zweck eine andere Einteilung vor.

[1]) Siehe über Mangoldt, Mataja und Gide.

Wir stellen vor allem den Unternehmern, die mit oder ohne eigenem Kapital auftreten und nach fremdem Kapital und Arbeitskräften fragen, die andern Arbeitenden gegenüber, die ihre Arbeitsleistung gegen Entgelt anbieten. Die letzten können wir in zwei große Gruppen einteilen, in eine Gruppe, die überwiegend geistige Arbeit und eine andere, die überwiegend körperliche Arbeit ausführt.

An diese können andere Wirtschaftseinheiten anknüpfen, die Kapital bzw. Grund und Boden während einer gewissen Zeit gegen Entgelt zur Verfügung stellen.

Wir müssen aber eines nicht vergessen, daß wir nicht die Frage nach dem Lohn der Arbeit als solcher aufwerfen dürfen und sie durch die relative Nachfrage nach Arbeit dem Angebot gegenüber beantworten wollen. Denn die Arbeitsleistung der Unternehmer ist vom Kapital untrennbar, und zwar steht, wie wir gesehen haben, der disponierende Arbeitswert des Unternehmers mit dem Kapitalwert nicht in einem Additions-, sondern in einem Multiplikationsverhältnis, so daß die Arbeitsleistung des Unternehmers niemals isoliert betrachtet werden kann.

Von Wichtigkeit ist, daß man die Unternehmer, die die Arbeitenden engagieren und ihre Arbeitsleistungen mit Kapital verbinden, den engagierten Arbeitenden, die Arbeitsleistungen gegen Entgelt anbieten, gegenüberstellt. Der Preis, den die letzteren für ihre Arbeitsleistung bekommen, bildet ihr Arbeitseinkommen, d. h. den Arbeitslohn, und das Einkommen, das die Unternehmer haben, indem sie ihre Arbeitsleistungen mit Kapitalien verbinden, den Unternehmungsgewinn.

Cassel macht auch eine Unterscheidung zwischen Arbeitslohn und Einkommen der Arbeit. So schreibt er S. 300: „Der Arbeiter, der seine Arbeitskraft verkauft, bezieht daraus ein Einkommen. Dieses Einkommen ist genau vom Arbeitslohn zu unterscheiden."

Auf derselben Seite: „Arbeitslohn und Einkommen des Arbeiters sind nach dem Gesagten zwei verschiedene Größen, deren Veränderung nicht notwendig parallel gehen und die im Preisbildungsprozeß eine verschiedene Stellung haben. Der Arbeitslohn hat seine eigentliche Bedeutung als Teil der Produktionskosten, also für die Begrenzung der Nachfrage, selbstverständlich auch als Element des Einkommens des Arbeiters. Während der Unternehmer naturgemäß seine Aufmerksamkeit auf die Begrenzung seiner Produktionskosten richtet und nur insofern es hierfür erforderlich ist, den Arbeitslohn reduziert, so ist das Interesse des

Arbeiters notwendig in erster Linie auf das Einkommen, das er sich durch seine Arbeit erwerben kann, gerichtet."

Cassel unterscheidet einen Preis des Gutes und einen Preis der Anwendung desselben und ist der Ansicht, daß der Preis eines Verbrauchsgutes und der Preis seiner Anwendung dieselbe Sache sei, dagegen der Preis eines dauerhaften Gutes und der Preis der Anwendung desselben, worunter auch die Arbeit des Arbeiters fällt, verschieden. So schreibt er S. 301: „Wenn man überhaupt den Arbeiter als ein Produkt betrachten will, ist er in der genannten Beziehung mit den dauerhaften Gütern gleichzustellen: der Preis der Anwendung der Arbeit ist der Arbeitslohn." Es müßte dann folgen: „Und der Preis, den der Arbeiter auf dem Markt bekommt, stellt das Einkommen des Arbeiters dar." Man wird nicht recht klug daraus, was Cassel mit dieser Unterscheidung zum Ausdruck bringen will.

Wir unterscheiden auch einen Marktwert der verschiedenen Güter und einen Wert innerhalb der einzelnen Unternehmung, indem wir den Wert eines jeden Gutes von dem des anderen abhängig sehen; der Kapitalwert und der Arbeitswert der Arbeiter sind ganz und gar abhängig vom disponierenden Arbeitswert des Unternehmers und deshalb bekommt sowohl das Kapital wie auch die Arbeit der Arbeitenden innerhalb der einzelnen Unternehmung einen andern Wert als auf dem Markt.

Würde Cassel auf demselben Standpunkt stehen, so könnte er nicht den Wert (nach Cassel: Preis) der Anwendung der Arbeit der Arbeiter als den Arbeitslohn ansehen. Vielmehr deuten diese Äußerungen an, daß der Unternehmer das Einkommen des Arbeiters drücken kann bzw. die Arbeiter ihr Einkommen über ihren eigentlichen Lohn durch Machtverhältnisse steigern können. Deshalb fällt Einkommen und Arbeitslohn des Arbeiters nicht zusammen.

Diese Ansicht greift in den leeren Raum hinüber. Sie könnte nur dann aufrechterhalten werden, wenn alles in einem Additionsverhältnis stehen würde und der Wert der Arbeitsleistung des Arbeiters auch innerhalb einer jeden Unternehmung von dem Wert der Unternehmertätigkeit unabhängig wäre, was wir als gänzlich falsch bewiesen haben.

In starkem Widerspruch zu den obigen Äußerungen Cassels stehen seine Ausführungen auf S. 299, wo er mit dickgedruckten Buchstaben den Arbeitslohn definiert.

Es steht hier: „Der Produktionsfaktor ‚Arbeit' muß, nach dem Gesagten, wesentlich als die Verfügung über eine Arbeitskraft bestimmter Qualität während einer bestimmten Zeit aufgefaßt werden. Was für diese Verfügung bezahlt wird, ist der Arbeitslohn." Hier heißt nun: Arbeitslohn ist, was für die Arbeit bezahlt wird, also im Gegensatz zu der Äußerung auf S. 301, nach der als Arbeitslohn der Preis der Anwendung und nicht, was dafür bezahlt wird, angesehen wird.

Man wird sagen, daß Cassel hier mehr die Arbeit als solche vor Augen hat, bei den verschiedenen Arbeitsarten dagegen könnte eine Verschiebung stattfinden zugunsten dieser oder jener Gruppe. Aber weiter oben auf derselben Seite (S. 299) steht: „Die Arbeiter stellen ihre Arbeitskraft zur Verfügung. Was die Unternehmer, oder wenn die Arbeit direkt für Konsumenten geleistet wird, die Konsumenten mit dieser Arbeitskraft zu tun vermögen, ist ihre Sache." Diesem Satz, der der Unterscheidung zwischen Arbeitslohn und Einkommen der Arbeiter vollkommen fern steht, und zugleich der so oft wiederholten Auffassung Cassels, daß der Lohn der Arbeit der Ausdruck der Schätzung seitens der Konsumenten ist, widerspricht, stimmen wir bei.

S. 300, wo Cassel die Unterscheidung zwischen Arbeitslohn und Einkommen der Arbeit des Arbeiters zu machen versucht, wundert man sich, daß Cassel es fertigbringt, so etwas zu schreiben. Da steht: „Der Arbeiter, der seine Arbeitskraft verkauft, bezieht daraus ein Einkommen. Dies Einkommen ist genau vom Arbeitslohn zu unterscheiden. Der Arbeitslohn ist zwar ein sehr wichtiger Faktor in der Einkommensbildung der Arbeiter, in dieser wirken aber auch andere Faktoren mit, vor allem die Stetigkeit der Beschäftigung des Arbeiters. Diese hängt wiederum offenbar sowohl vom Arbeiter selbst, seiner moralischen und physischen Kraft und seiner Gesundheit, wie auch von der Nachfrage, also in letzter Linie von der Konsumtion (vorher schrieb er: das allgemeine Maß der Arbeit als Produktionsfaktor kann nicht im Resultat der Arbeit gefunden werden), unmittelbar aber auch von der Leitung des Unternehmens, wo der Arbeiter beschäftigt wird, ab, wird aber außerdem noch — was oft übersehen wird — von der ganzen Organisation des Arbeitsmarktes und den Methoden zur Deckung des Bedarfs an Arbeitskräften wesentlich beeinflußt. Das Einkommen des Arbeiters kann auf den Tag, die Woche, das Jahr oder die ganze Lebenszeit bezogen werden. Im Einkommen des Arbeiters pro Lebenszeit tritt offenbar die Dauer seiner

vollen Arbeitstauglichkeit als ein wichtiger Bestimmungsgrund hervor."

Cassel schreibt nun, daß an der Einkommensbildung des Arbeiters „auch andere Faktoren mitwirken", die nicht zu dem Arbeitslohn hinzugezählt werden; diese sieht er in der Stetigkeit der Beschäftigung des Arbeiters, die wiederum nach Cassel von der moralischen und physischen Kraft und der Gesundheit des Arbeiters abhängt. Diese Elemente sind nach ihm aber bei der Bestimmung des Arbeitslohnes fremd, der Arbeiter kann krank und zum Schluß auch ohne jegliche moralische und physische Kraft sein, der Arbeitslohn bleibt doch der gleiche. Es ist kaum begreiflich, wie man es fertigbringt zu behaupten, daß die Stetigkeit der Arbeit des Arbeiters, seine Gesundheit, moralische und physische Kraft wohl Faktoren der Einkommensbildung, nicht aber des Arbeitslohnes sind.

Wenn der Arbeitslohn der Preis der Anwendung der Arbeit sein soll, so müssen diese Momente von ausschlaggebender Bedeutung sein. Der Unternehmer kann doch weder kranke Personen noch solche engagieren, die einen Tag arbeiten wollen (bzw. können) und sich dann zur Ruhe setzen, denn das Produkt braucht, bis es fertig wird, monate- und jahrelange Arbeit, so daß eine Unstetigkeit der Arbeit unter Umständen auch anderweitige Verminderung von Kapitalwerten bedeuten würde. Wie kommt nun Cassel zu der Behauptung, daß diese Faktoren bei der Bildung des Arbeitslohnes nicht nur nicht von ausschlaggebender Bedeutung sind, sondern überhaupt nicht dabei mitwirken?

Wenn Cassel die Unterscheidung zwischen Arbeitslohn und Arbeitseinkommen der Arbeiter macht, so daß vor allem die gesundheitliche Lage sowie die moralische und physische Kraft beim Arbeitseinkommen eine große Rolle spielen, dagegen beim Arbeitslohn keine, wie kommt er dann dazu, den Arbeitslohn als den Preis, der für die Verfügung einer Arbeitskraft bestimmter Qualität und für eine bestimmte Zeit bezahlt wird, zu definieren?

Die Unterscheidung Cassels zwischen Lohn und Einkommen scheint uns nur eine Bedeutung als Orakelspruch zu gewinnen.

Wir können keine Unterscheidung zwischen Einkommen des Arbeiters, das er aus seiner Arbeit bezieht, und Arbeitslohn des Arbeiters machen.

In den folgenden Ausführungen sprechen wir vom Arbeitslohn

des Arbeiters, der den Wert darstellt, den er beim Verkauf seiner Arbeitsleistung — für eine gewisse Zeit — erhält.

2. Wovon hängt der Lohn des Arbeiters ab?

Unsere Untersuchung wollen wir erst in der Weise vereinfachen, daß wir annehmen, daß in der ganzen Sozialökonomie zwei Gruppen existieren, Unternehmer und Arbeiter. Eine dritte Gruppe gibt es nicht, so daß die ganze Sozialökonomie nichts anderes ist als ein Komplex von Unternehmungen, in denen sich nur Arbeiter und Unternehmer betätigen.

Die Unternehmer geben die Produktionsrichtungen an, sie führen nicht aus, dagegen führen die Arbeiter die Produktionsrichtungen aus, die ihnen die Unternehmer bestimmen.

Die Unternehmer können ohne die Arbeiter und die Arbeiter ohne die Unternehmer nicht leben. Der Arbeiter führt nur aus, er kann aber keine Produktionsrichtung ausführen, ohne daß sie ihm vom Unternehmer bestimmt wird. Der Unternehmer gibt wiederum die Produktionsrichtungen an, er führt aber nicht aus, so daß er, wenn er auch Kapital besitzt, keinen Erfolg ohne die Hand des Arbeiters herbeiführen kann, wenn er selbst nicht an der Ausführung der Produktionsrichtungen teilnimmt.

Wenn wir die Tätigkeit des Arbeiters und des Unternehmers in der Form einer Annahme darstellen, so stimmt es mit der heutigen Wirklichkeit vollkommen überein, weil der Unternehmer heute ohne den Arbeiter keinen Erfolg herbeiführen kann, da er nur disponiert, die ausführende Arbeit des Arbeiters aber auf keinen Fall übernehmen kann. Der Arbeiter kann ebenfalls ohne den Unternehmer nicht existieren, weil er bei der Sachgüterproduktion in der Tat nur ausführt und an der Disposition keinen Anteil hat. Beide Gruppen stehen unselbständig da, die eine ist auf die andere angewiesen.

Sind die Arbeiter auf die Arbeit der Unternehmer und die Unternehmer auf die Arbeit der Arbeiter angewiesen, so haben die Arbeiter ein Interesse daran, daß die Arbeitsfähigkeit des Unternehmers — als solcher —, die die Produktionsrichtungen angibt, gut ist und möglicherweise steigt; denn wenn der Unternehmer ganz schlechte Produktionsrichtungen angibt, so können die Arbeiter umsonst arbeiten, der Erfolg wird minimal und, wie wir gesehen haben, unter Umständen negativ sein.

Der Lohn des Arbeiters hängt aus dem Grund niemals von seiner eigenen Arbeitskraft allein ab, sondern auch vom Arbeits-

wert des Unternehmers, denn der Erfolg hängt vor allem von der vorgenommenen Disposition ab; wenn die Disposition so schlecht ist, daß der Erfolg sehr klein ist, kann auch der Lohn des Arbeiters niemals groß sein, weil er in erster Linie vom Gesamtertrag abhängig ist. Sind dagegen die Produktionsrichtungen gut, so ist der Erfolg groß und es liegt die Möglichkeit vor, daß der Lohn auch entsprechend steigt.

Nehmen wir an, daß die Unternehmer solche Produktionsrichtungen angeben, daß innerhalb eines Jahres ein Erfolg von 100 Millionen Mk. erzielt wird; wenn davon 50 Millionen angewandtes Kapital sind, so kann der Lohn des Arbeiters im großen und ganzen niemals über den Ertrag von 50 Millionen steigen.

Geben aber die Unternehmer schlechte Produktionsrichtungen an, so daß statt 100 Millionen nur 60 erreicht werden, d. h. ein Ertrag von nur 10 Millionen Mk., und zahlten sie den Arbeitern bis jetzt 25 Millionen Mk. als Lohn, so wird sich dieser in Zukunft immer mehr verringern, solange die Unternehmer keine besseren Produktionsrichtungen geben können. Denn die Unternehmer können doch keinen Lohn bezahlen, wenn sie nicht imstande sind, der Arbeitskraft solche Produktionsrichtungen anzugeben, die mindestens den Wert des bezahlten Lohnes und den des angewandten Kapitals einbringen.

Haben nun die Arbeiter ein Interesse daran, daß die Unternehmer fähig sind und deren Arbeitswert steigt, weil ihr Lohn vom Arbeitswert der Unternehmer abhängig ist, so haben die Unternehmer auch dasselbe Interesse an der Arbeitskraft der Arbeiter.

Wenn die Unternehmer auch gute Produktionsrichtungen anzugeben wissen, können diese nicht ausgeführt werden, wenn die Arbeitskraft versagt. Und je größer wiederum die Fähigkeit des Unternehmers bei der Disposition ist, desto größer ist das Interesse des Unternehmers an einer Steigerung der ausführenden Arbeitskraft, weil Steigerung der ausführenden Arbeitskraft Steigerung des Ertrages bedeutet. Die eine Hand hilft der andern.

Aus diesem Grunde kann der Unternehmer als solcher niemals vor Augen haben, „möglichst" geringe Löhne zu zahlen, denn möglichst geringe Löhne zahlen heißt, die Arbeiter sterben und damit sich selbst begraben lassen. Der Unternehmer hat vielmehr ein Interesse daran, daß die ausführende Arbeitskraft der Arbeiter zu der Kapitalkraft in einem harmonischen Verhältnis steht, oder um mit den Grenznützlern zu sprechen, daß der Grenzwert des angewandten Kapitals, das der Sachproduktion dient und der des

Kapitals, das zur Hervorbringung der Arbeitskraft der Arbeiter verwendet wird, den gleichen Ertrag abwerfen.

Die Unternehmer wollen die Arbeitskraft der Arbeiter erhalten und möglicherweise in dem Maße steigern, daß sie in Harmonie zum Kapital steht.

Die Arbeiter treten auch als Nachfragende für die genußreifen Güter auf, so daß der Wert dieser Güter und damit auch der Sachgüter höherer Ordnung, die diese genußreifen Güter herstellen, auch von der Nachfrage der Arbeiter abhängt.

Würden verhältnismäßig viele genußreife Güter hergestellt und für die Produktion verhältnismäßig geringe Löhne bezahlt, die nicht einmal zur Erhaltung der Arbeitskraft genügen, so würden die Güter keinen Absatz finden, was unter Umständen Vernichtung von Kapitalien bedeutete.

Der Fehler würde in dem Fall an den Unternehmern liegen, an der Disposition, die von ihnen vorgenommen wurde, aber darunter haben nicht nur die Unternehmer, sondern auch die Arbeiter zu leiden, so daß der Schaden unter Umständen sehr groß sein kann. Denn ein Teil des Kapitals, den bis jetzt die Unternehmer besaßen, ist zu den genußreifen Gütern übergetreten, die ihre Verwendung in der Erhaltung bzw. Erhaltung und Steigerung der Arbeitskraft der Arbeiter — und der Unternehmer — finden sollten.

Werden aber den Arbeitern sehr geringe Löhne bezahlt, so können sie die Güter nicht kaufen, die Disposition ist daher schlecht gewesen, denn ein Teil des bisherigen Kapitals ist durch übergroße Produktion von genußreifen Gütern vernichtet worden; außerdem kann auch die Arbeitskraft nicht erhalten werden, weil den Arbeitern sehr geringe Löhne bezahlt worden sind.

Ein Ausweg würde nur der sein, den Arbeitern — wenn es ging — Kredit zu gewähren, in der Weise, daß ihnen die genußreifen Güter zur Erhaltung ihrer Arbeitskraft gegeben und die Arbeiter den Preis später zurückzahlen würden.

Später zahlen setzt aber voraus, daß die Unternehmer in späterer Zeit soviel mehr an Löhnen zahlen, daß die Arbeiter damit sowohl die künftigen als auch die gegenwärtigen Güter bezahlen können. Sie würden dadurch aus der ziemlich verhängnisvollen Lage herauskommen, die Löhne müßten dann aber gleich steigen und einen Teil der vorgeschossenen Güter ausgleichen.

Wären die Produktionsrichtungen, die die Unternehmer angeben, erfolgreich, so daß die Güter, die die Arbeiter zur Erhaltung

und Steigerung ihrer Arbeitskraft brauchen, hergestellt werden können und außerdem noch ein ziemlich großes Kapital bleibt, das nicht zur inneren Produktion verwendet wird, so hätten vorerst die Unternehmer kein Interesse daran, die Löhne zu erhöhen, aber auch eine Steigerung der Produktion von genußreifen Sachgütern, die von den Arbeitern benutzt werden, müßten in diesem Falle vermieden werden.

Versuchen wir das Gesagte durch Zahlen klarzumachen. Nehmen wir an, daß es in der ganzen Sozialökonomie ein Kapital von 1 000 000 Mk. gibt, und diesem Kapital 10 Unternehmer und 1000 Arbeiter gegenüberstehen.

Wenn die Arbeiter als Lohn 4 Mk. täglich erhalten, so müssen für die Arbeiter 4000 Mk. genußreife Güter täglich produziert werden, wenn alle 4 Mk. zur Erhaltung ihrer Leistungskraft verwendet werden. Würde unter dieser Summe produziert, so würde gleich eine Krisis entstehen, die für beide Gruppen je nach der Diskrepanz mit kleinem oder großem Schaden verknüpft wäre.

Genügen aber nur 3 Mk. für einen jeden Arbeiter, so kommt es immer darauf an, ob die Arbeiter alle 4 Mk. ausgeben oder ob sie etwas sparen wollen. Im Falle sie die eine Mark sparen wollten, müßten die Unternehmer eine solche Produktionsrichtung angeben, daß täglich 3000 Mk. genußreife Güter hergestellt und die übrigen Produktionsmittel zur Steigerung der Kapitalgüter verwendet würden. Das würde zu einer steigenden Kurve führen, indem zum Schluß die Güter in einem größeren Maß zur Bedürfnisbefriedigung verwendet und damit im großen und ganzen auch zur Steigerung der Leistungsfähigkeit führen würden.

Hätten aber in dem obigen Fall die Unternehmer weniger als 3 Mk. für Löhne bezahlt, obwohl sie mehr zahlen könnten, so würde das vorübergehend zu ihren Gunsten ausfallen, auf die Dauer aber gegen ihre eigenen Interessen verstoßen, weil die Arbeitskraft und somit ihr eigenes Kapital zugrunde gehen würde.

Genau dasselbe würde vorliegen, wenn sich die Arbeiter zusammenschließen und übermäßig hohe Löhne verlangen würden, wenn wir in dem Fall von einer allgemeinen Preissteigerung absehen, wobei dann der Lohn nur nominell stiege. Wenn wir nun von dieser allgemeinen Preissteigerung absehen und wenn die Arbeiter verhältnismäßig hohe Reallöhne erhalten, so wird ein größeres Kapital — und zwar nur umlaufendes Kapital — ziemlich erfolglos zu den Arbeitern wandern, wodurch das Kapital der Unternehmer und damit auch der Ertrag vermindert wird. Außerdem wäre es

nicht möglich, soviel Arbeitskraft der Arbeiter wie bisher zur Produktion heranzuziehen, so daß sich der Ertrag auch von hier aus vermindern würde, abgesehen davon, daß unter Umständen neuere Produktionsrichtungen gegeben werden sollten und vieles vorhandene fixe „Kapital" unanwendbar bliebe. Würden die Arbeiter dazu noch ihren ganzen Lohn dem Kauf von genußreifen Gütern zuwenden, so würde der größte Teil des Ertrages — oder vielleicht der ganze Ertrag — zu „Konsumtionszwecken" verwendet, das vorhandene Kapital müßte, ohne daß neues produziert würde, allmählich zu den genußreifen Gütern übergehen, was die Katastrophe zur Folge hätte. Das würde aber kaum so lange dauern, bis sie mit leeren Händen dastehen würden, weil der Lohn nur aus dem umlaufenden Kapital bezahlt werden könnte, das stehende Kapital bliebe aber unantastbar, so daß die Unternehmer nichts mehr produzieren und mit dem stehenden Kapital und der Arbeitskraft, womit sie wegen Mangel an nötigen Rohstoffen nichts anfangen könnten, bleiben würden.

Alle beiden Extremitäten führen nun zu demselben Ziel. Wenn die Arbeiter wenig Lohn bekommen, so daß sie nicht einmal ihre Arbeitskraft erhalten können, steigt vorläufig das Kapital und dadurch das Verlangen nach größeren ausführenden Arbeitskräften, die Arbeitskraft aber geht zugrunde, und damit indirekt auch das Kapital.

Im andern Fall bekommen die Arbeiter verhältnismäßig hohe Löhne, dies führt zu einer großen Diskrepanz zwischen dem vorhandenen Kapital und der Arbeitskraft; ein großer Teil des umlaufenden Kapitals geht in die Hände der Arbeiter über, es bleibt wenig für Rohstoffe und dgl., was ohne eine gewollte Inflation — wobei die Arbeiter nur größere Geldziffern erhalten würden — verhängnisvoll wirken würde.

Wenden wir uns jetzt von diesen allgemeinen Untersuchungen speziell den Bestimmungsgründen der Lohngröße der Arbeiter zu und lassen unsere Voraussetzung auf Seite 216 fallen, gehen aber von der Voraussetzung aus, daß der Unternehmer die ganze Disposition in seinen Händen hat. In der Unternehmung gibt es nur Arbeiter, die die auszuführende Arbeit leisten, und den Unternehmer, der disponiert. Wir scheiden damit die Angestellten und dgl. aus, weil wir hier nur den Lohn der der Ausführung dienenden Arbeiter vor Augen halten. Die Sache wird damit nur vereinfacht, indem wir die ganze Disposition dem Unternehmer überlassen und die

Grundsätze aufzuzeigen suchen, nach denen sich der Lohn der Arbeiter richtet.

Wie wir gesehen haben, steht der Kapitalwert sowie der der Ausführung dienende Arbeitswert mit dem disponierenden Arbeitswert in keinem Additions- sondern in einem Multiplikationsverhältnis, so daß der Erfolg stark von dem disponierenden Arbeitswert abhängig ist.

Steht der disponierende Arbeitswert des Unternehmers dem Arbeitswert der Arbeiter und dem Kapitalwert gegenüber in einem Multiplikationsverhältnis, so wird eine Verdoppelung des disponierenden Arbeitswertes zu einem doppelt so großen Erfolg als vorher führen, vorausgesetzt, daß dieselbe ausführende Kraft verwendet wird. Fällt dagegen der disponierende Arbeitswert, so fällt damit auch der Erfolg, und wenn man den reinen theoretischen Fall annimmt, daß der disponierende Arbeitswert auf Null fällt, so ist der ganze Erfolg — nebst bisherigem Kapitalwert — gleich Null.

Das Kapital ermöglicht wiederum neue ergiebigere Produktionsrichtungen, und da es die Mithilfe der Arbeit der Arbeiter beansprucht, so steigt damit auch der Anteil der ausführenden Arbeit am Erfolg.

Durch die Steigerung des Kapitalwertes steigt der Erfolg nicht arithmetisch, sondern er kann geometrisch steigen, weil dadurch nicht nur die ausführende Kraft zunimmt, sondern direkter- und indirekterweise neue, viel ergiebigere Produktionsrichtungen ermöglicht werden; damit steigt die Nachfrage nach der ausführenden Arbeit, die jetzt auch viel ergiebiger wirkt als vorher, als kein bzw. wenig Kapital vorhanden war.

Aber selbst dann, wenn wir annehmen, daß die Steigerung des Kapitals keine neueren besseren Produktionsrichtungen ermöglicht, sondern daß man bei gleichwertigen Produktionsrichtungen bleibt, werden die Löhne der Arbeiter auch steigen, weil jetzt durch denselben disponierenden Arbeitswert der Mehrerfolg durch Steigerung des Kapitals zunimmt und damit entweder die Nachfrage seitens der Unternehmer nach den Arbeitern steigt oder die Arbeiter sich zusammenschließen und größere Löhne verlangen, die ihnen in diesem Fall gewährt werden können.

Wenn wir nun annehmen, daß die Unternehmer ein Kapital von 60 Millionen Mk. besitzen, davon jährlich als Lohn 30 Millionen Mk. zahlen und einen jährlichen Gesamterfolg von 90 Millionen Mk. haben, so erlangen sie daraus einen jährlichen Mehr-

erfolg von 30 Millionen Mk. Nehmen wir jetzt die Arbeiterzahl als die gleiche an und lassen die Unternehmer statt ein Kapital von 60 Millionen Mk. ein solches von 200 Millionen Mk. anwenden und ihm eine dem ersten Fall gleichwertige Produktionsrichtung geben, so erlangen sie einen Mehrerfolg von 100 Millionen Mk. Dies würde unbedingt auch zur Steigerung der Löhne führen müssen. Bei den heutigen Verhältnissen würde schon deswegen der Lohn steigen, weil die Gewerkschaften darauf beharren würden und es ihnen in dem Fall sehr leicht gelingen würde, die Löhne zu steigern. Die Unternehmer wieder würden ihrerseits bei einem so großen Gewinn die Forderungen der Arbeiter nicht verweigern können.

Wäre dagegen ein Gesamtkapital von nur 30 Millionen Mk. vorhanden und würde ihm eine gleichwertige Produktionsrichtung gegeben, so wäre ein Mehrerfolg von nur 15 Millionen Mk. da. In diesem Fall würden die Löhne von 30 Millionen sinken müssen, wenn sich auch die Arbeiter sehr hartnäckig dagegen sträuben würden. Denn der ganze Mehrerfolg wäre nur 15 Millionen Mk. und so könnten als Lohn nicht mehr als 15 Millionen Mk bezahlt werden. Falls aber die Arbeiter volle 30 Millionen als Lohn bekommen würden, so würden die Löhne in der Zukunft so sehr fallen und der Umfang der Nachfrage nach Arbeit seitens der Unternehmer derartig abnehmen, daß nur eine geringe Anzahl von Arbeitern Beschäftigung finden und sich mit dem neuen Lohn am Leben erhalten könnte.

In den hier aufgezählten Fällen wurde angenommen, daß die Steigerung sowie die Verminderung des Kapitales die Ergiebigkeit der Produktionsrichtungen unverändert läßt. Steigerung des Kapitals aber führt direkt und indirekt zu ergiebigeren Produktionsrichtungen, so daß Verminderung desselben das Gegenteil hervorruft. Eine Steigerung des Kapitals würde ergiebigere Produktionsrichtungen ermöglichen, dagegen macht eine Verminderung desselben eine Reihe von Produktionsrichtungen unmöglich, so daß man auf wenig ergiebige Produktionsrichtungen angewiesen wäre. Ebenfalls führt die Steigerung des Kapitals indirekt und in stärkerem Maße zu besseren Produktionsrichtungen, weil das Kapital die Ausbildung des Geistes ermöglicht, wodurch neue Erfindungen gemacht werden, die das drei- und zehnfache an Erfolg herbeiführen.

Nehmen wir an, daß durch die Erfindungen der Wert des bisherigen Kapitals verdreifacht wird. Falls z. B. ein Kapital von 100 Millionen Mk. angewandt wird, entsteht daraus ein jährlicher

Gesamterfolg von 300 Millionen Mk. In diesem Fall könnten die Löhne trotz einer starken Steigerung des Ertrages vorübergehend sinken, indem die Arbeit vom Kapital stark verdrängt wird und die Arbeiter untereinander konkurrieren. Dies würde aber auch nur ganz vorübergehend sein. Auf die Dauer müßten die Löhne steigen, und man könnte das Sinken des Lohnes als den Aufwand an Kraft ansehen, der die Löhne bei der Auswirkung der Erfindung stark über das alte Niveau hinaus steigert.

Durch die Erfindungen werden neue ergiebigere Produktionsrichtungen geschaffen, unter Umständen wird aber die Arbeit, mengenmäßig betrachtet, vorübergehend verdrängt. Die Anwendung der Erfindungen bringt aber die Arbeit auf ergiebigere Wege und der Erfolg kann wegen der Uferlosigkeit der Bedürfnisse unendlich hoch steigen, so daß die Arbeit niemals vom Kapital verdrängt werden kann.

Neue Erfindungen machen heißt nun im Grunde genommen, bessere Produktionsrichtungen angeben, und der Beweis dafür, daß die Nachfrage nach Arbeit der Arbeiter steigen wird, ist in diesem Grund zu suchen.

Wären die Unternehmer so unfähig, daß sie ganz schlechte mit Null darzustellende Produktionsrichtungen angäben, so wäre der gesamte wirtschaftliche Erfolg Null. Es würde daher auch kein Kapital mehr vorhanden sein. Hätten nun die Produktionsrichtungen einen Nullwert, so könnte auch gar keine Nachfrage nach Arbeit der Arbeiter existieren. Die Nachfrage würde auf Null herabsinken. Schlechte Produktionsrichtungen führen deshalb unbedingt zur Herabsetzung der Nachfrage nach Arbeit, und nachdem der Erfolg unendlich hoch steigen kann, ergibt sich daraus, daß gute Produktionsrichtungen auf die Dauer in dieser und jener Weise immer zu mehr Nachfrage nach Arbeit führen müssen.

Wenn durch große Erfindungen für die erste Zeit eine Abnahme der Nachfrage nach Arbeit vorliegen sollte, so würde sie eine ganz vorübergehende Erscheinung sein und die Auswirkung der Erfindungen würde die Nachfrage nach Arbeit um so höher über das alte Niveau steigern; eine zweite und dritte Erfindung hätte dieselbe Wirkung, so daß sich eine ungleichmäßig steigende Kurve der Nachfrage nach Arbeit ergeben würde.

Aus den dargelegten Gründen sehen wir

den Kernpunkt der Nachfrage nach Arbeit in der Fähigkeit, gute Produktionsrichtungen anzugeben. Die Unfähigkeit bei der Angabe von Produktionsrichtungen dagegen führt zur Herabsetzung der Nachfrage nach Arbeit, wobei die Nachfrage als eine ökonomische Größe aufgefaßt wird, als Angebot von wirtschaftlichen Werten für die Arbeit der Arbeiter. Dieser Satz ist nach unserer Ansicht unanfechtbar.

Denn gute Produktionsrichtungen angeben können heißt, die ausführende Kraft so leiten, daß daraus ein guter wirtschaftlicher Erfolg entsteht. Daraus ergibt sich, daß je bessere Produktionsrichtungen angegeben werden können, desto größer der Erfolg, desto größer das Angebot für die ausführende Kraft ist, desto größeren Wert erlangt sie.

Verschlechterung der Produktionsrichtung führt dagegen zur Herabsetzung des Erfolges und damit auch zur Herabsetzung des Angebotes für die ausführende Kraft; wenn die Produktionsrichtungen so schlecht sind, daß sie gleich Null sind, so kann für die ausführende Kraft auch nichts geboten werden, sie hat einen Nullwert.

Dies wird niemand anzweifeln können, insofern kein Kapital angewendet wird. Der Zweifel beginnt erst dort, wo das Kapital bei der Produktion auftritt; da das Kapital auch der Ausführung dient, eine ausführende Kraft darstellt, so übernimmt es einen Teil der ausführenden Kraft, woraus man den Schluß zieht, daß die Arbeit durch das Kapital substituiert wird und für sie wenig bezahl wird.

Wäre es möglich, daß das Kapital ohne die Mithilfe der Arbeit des Arbeiters sämtliche Erfolge herbeiführen könnte, so daß es die ganze ausführende Kraft übernähme, so wäre diese Schlußfolgerung richtig; in diesem Fall würde aber die ganze Arbeit die Rolle der Disposition übernehmen. Da das Kapital in jeder Größe immer noch die Arbeit, die auch nur der Ausführung dient, beansprucht, und der Ertrag mit der Zunahme des Kapitals bei guten Produktionsrichtungen weiter zunimmt, so nimmt damit auch das Angebot von wirtschaftlichen Werten für die Arbeit der Arbeiter zu.

Damit man sich über diesen Vorgang, der eine so große Verwirrung der Tatsachen bei eminenten Persönlichkeiten hervorgerufen hat, Klarheit verschafft, denke man sich den Fall, daß sehr wenig Kapital, das aus Genußgütern besteht, vorhanden ist. In

diesem Fall würde die „Nachfrage" nach Arbeit, wenn man dieselbe von der Not abhängig macht, sehr groß sein. Die Arbeitskraft, die vorhanden ist, kann nicht einmal das produzieren, was notwendig ist, um das Leben zu fristen. Jeder kann aufs Feld gehen und es mit seinen Händen kratzen, der Erfolg ist aber minimal und die „Nachfrage" nach Arbeitskraft aus der Not gedacht sehr groß, dagegen das Angebot von wirtschaftlichen Werten für die Arbeitskraft äußerst gering.

Jeder muß nach Möglichkeit Tag und Nacht arbeiten, um überhaupt das allernötigste anschaffen zu können, was bei einer so starken Bevölkerung wie heute unmöglich wäre. Die „Nachfrage" nach Arbeitskraft ist daher sehr stark, sie ist aber in dem Fall von der Bedürfnisdringlichkeit und nicht vom Angebot von wirtschaftlichen Werten abhängig gemacht.

Wenn man sich diese beiden Begriffe klarmacht, so bekommt auch der denkunfähigste Mensch Klarheit darüber, daß die Zunahme des Kapitals zur Steigerung der Nachfrage nach Arbeit führt, weil sie Angebot von wirtschaftlichen Werten für die Arbeit darstellt und weil das Kapital in Verbindung mit der Arbeit den Ertrag und damit auch das Angebot von wirtschaftlichen Werten für die Arbeit der Arbeiter steigert.

Die Verwechslung der beiden Fragen beim Begriff der Nachfrage nach Arbeit, durch welche die Nachfrage nach Arbeit unbewußt von der Notlage, von der Bedürfnisdringlichkeit nach Arbeitskraft, aber nicht vom Angebot von wirtschaftlichen Werten abhängig gemacht würde, konnte leicht zu einer pessimistischen Theorie führen, zu Auslassungen gegen das Kapital, bzw. gegen die Erfindungen. Hält man aber diese beiden Fragen streng auseinander und sieht die Nachfrage nach Arbeit als eine wirtschaftliche Größe, als Angebot von wirtschaftlichen Werten für Arbeit an, so ist es klar, daß die Nachfrage von der Größe des Ertrages abhängig ist, den das Kapital in Verbindung mit der Arbeit abwirft, und so kommt man zu unserem Satz, daß gute Produktionsrichtungen zur Steigerung des Kapitals und der Arbeiterlöhne, dagegen schlechte Produktionsrichtungen zur Herabsetzung der Arbeitslöhne sowie auch des Kapitals führen.

Man muß der Frage auf den Grund gehen, um die Antwort zu finden, und man muß wissen, die Vorgänge in ihrem letzten Grund zu analysieren. Entweder müßten die Arbeiterlöhne heute größer sein, wenn es kein Kapital gäbe und das Kapital und die Erfindungen, die im Grunde genommen nichts andres sind als Kapital selbst, zur Herabsetzung der Löhne führen oder nicht.

Die Erfindung ist eine neue bessere Produktionsrichtung, die in der Form irgendeines Werkzeuges zur Geltung kommt und insofern das Kapital selbst darstellt. Die Erfindung hat nun ihren Ursprung in der Angabe besserer Produktionsrichtungen, sie schafft aber neues Kapital und kommt in der Zukunft nur als Kapital vor.

Man bearbeitet z. B. zuerst den Boden mit den bloßen Händen, später fällt es jemand ein, dazu einen Spaten zu benützen. Die Herstellung und Anwendung des Spatens stellt die neue bessere Produktionsrichtung dar, der Spaten selbst das Kapital. Der Spaten übernimmt einen Teil der ausführenden Arbeitskraft, aber dieses Übernehmen verdrängt die ausführende Arbeit nicht, weil der Erfolg unendlich hoch steigen kann und das Kapital die ausführende Arbeit immer braucht. Wenn später neue bessere Produktionsrichtungen angegeben werden, indem man den Boden mit modernen Maschinen bearbeitet, so haben die Maschinen dieselbe Wirkung wie vorher der Spaten.

Wenn man nun behauptet, daß die Erfindung zur Herabsetzung der Löhne führt, muß man so weit gehen, zu behaupten, daß das Kapital als solches den Lohn der Arbeit schmälert, und den Beweis liefern, daß der Lohn der Arbeiter ohne jegliches Kapital größer sein würde, als wenn es Kapital gibt.

Diese Betrachtungen, die die Erfindungen gegen die Lohngröße wirkend sehen, sind nur Produkt des Auges aber nicht des Denkens. Die Auffassung, daß die Erfindungen und daher das Kapital den Arbeitslohn schmälern, ist nur dadurch entstanden, daß man sämtliche Theorien auf ein Additionsverhältnis des Wertes der Produktionsmittel aufbaute und nicht einsehen konnte, daß der Arbeitswert des Arbeiters von dem des Kapitals und vor allem des disponierenden Arbeitswertes abhängig ist, so daß Steigerung des einen Faktors zugleich Hebung des anderen bedeutet und umgekehrt, die Herabsetzung des Kapitalwertes bzw. disponierenden Arbeitswertes auch die Herabsetzung des andern Faktors bedingt.

Die Auffassung von einem Additionsverhältnis der Produktionsmittel stellt den Wert eines jeden Produktionsmittels bzw. -faktors als unabhängig von dem Wert des andern hin, und so

konnten leichtsinnige Schlüsse gezogen werden, die durch Schilderung mancher ungünstiger historischer Fälle überzeugend wirkten[1]).

Die Größe des Lohnes ist wiederum von der Macht und dem Willen nicht zu trennen, der Arbeiter bekommt nicht das, was er dem Unternehmer tatsächlich leistet, sondern das, was er bekommen kann.

Wenn die Unternehmer gute Produktionsrichtungen angeben können und dadurch der Gesamtwert innerhalb eines Jahres verdreifacht wird, so liegt die Möglichkeit vor, daß die Löhne steigen, indem die Arbeiter sich zusammenschließen und größere Löhne verlangen.

Wenn sich die Unternehmer andrerseits auch zusammenschließen würden, um dadurch eine starke Steigerung der Löhne zu verhindern, so würden sie sich doch bereit erklären, die Löhne zu erhöhen, wenn sie jetzt einen doppelt so großen Ertrag als vorher haben.

Die Arbeiter vertreten mit ihren Ansprüchen auf eine Erhöhung der Löhne, falls der Ertrag durch bessere Produktionsrichtungen vergrößert wird, ihr gutes Recht, wenn auch die guten Produktionsrichtungen nur vom Unternehmer aus bestimmt worden sind.

Sie können eine Steigerung der Löhne auch von Rechts wegen verlangen, weil, wenn die Unternehmer schlechte Produktionsrichtungen angeben, die Arbeiter davon auch stark betroffen werden, so daß sie sich als indirekte Teilhaber der Unternehmung fühlen und bei Steigerung des Erfolges auch größere Löhne verlangen können.

Im großen und ganzen betrachtet leisten die Arbeiter auch mehr, wenn die Unternehmer bessere Produktionsrichtungen angeben, weil, wie wir gesehen haben, der eine Wert von der Größe des andern bestimmt wird. Die Arbeiter dürfen aber ihre Wünsche nicht so sehr vom Gerechtigkeitsgedanken abhängig machen, sie können nicht das, was sie tatsächlich leisten, verlangen, sondern ihr eigenes Interesse in den Vordergrund stellen. Sie dürfen nur niemals vergessen, daß ihr Interesse von dem des Unternehmers stark abhängig ist, sie dürfen nicht schrankenlos die Löhne steigern wollen und damit meinen, ihr eigenes Interesse gut zu vertreten,

[1]) Die bisherigen Ausführungen, daß gute Produktionsrichtungen die Steigerung des Kapitals wie auch die Steigerung der Löhne herbeiführen, sind unter sonst gleichbleibenden Bedingungen zu denken.

sondern können nur so vorgehen, daß die gegenwärtigen und zukünftigen Löhne eine optimale Größe erlangen.

Verlangen die Arbeiter übermäßig große Löhne, die ihnen vom Unternehmer nicht bezahlt werden können, und treten sie deshalb in Streik, der mit dem Untergang großer wirtschaftlicher Werte verknüpft ist, so verursachen sie damit nicht nur dem Unternehmer, sondern auch sich selbst großen Schaden. Es könnte sehr leicht möglich sein, daß die Löhne wegen einer Steigerung des Kapitals in späterer Zeit gesteigert würden, da aber durch den Streik vieles Kapital zugrunde geht, verringert sich der Erfolg, und so kann ihnen der Streik gegenwärtigen wie auch zukünftigen Schaden bringen.

Halten wir uns mehrere Staaten vor Augen, in denen die Unternehmer eines jeden Staates um den Absatz konkurrieren, so kann eine verhältnismäßige Steigerung der Löhne in einem Staat leicht zur Steigerung der Preise führen und dadurch auch zur Abnahme des Absatzes auf dem Weltmarkt. In diesem Fall schädigen sich auch die Arbeiter dieses Staates, und zwar je nach der Größe der Abnahme des Absatzes.

Bei der Abnahme des Absatzes kann erstens das vorhandene stehende Kapital nicht voll ausgenützt werden, und damit wird die Zahl der beschäftigten Arbeiter abnehmen, zweitens aber — und dies ist von größter Wichtigkeit — verhindert die Abnahme des Absatzes die Kapitalbildung und die damit zusammenhängende Steigerung des Erfolges, so daß die Steigerung der Löhne der Arbeiter momentan und nur auf ganz vorübergehende Zeit von Vorteil sein wird. Der Arbeiter erhält einen ganz minimalen Vorschuß, den er später mit hohen Zinsen zurückzahlt.

Die Lohnerhöhung kann in diesem Fall auch zur allgemeinen Steigerung der Preise im Inland führen, der Geldwert im Inland fällt, und die Steigerung des Lohnes ist somit nur nominell. Dem Ausland gegenüber bleiben die Preise dagegen verhältnismäßig hoch, weil der Kurswert, der Wert des Geldes den ausländischen Geldern gegenüber, der gleiche ist. Durch die Steigerung der Löhne bildet sich eine Diskrepanz zwischen dem stehenden Kapital und der herangezogenen Arbeitskraft, es ist mehr stehendes Kapital vorhanden als Arbeitskraft herangezogen werden kann, die Gesamtdisposition, die von den Arbeitern beeinflußt wird, ist schlecht und führt zu ungünstigen Resultaten für beide Gruppen.

Die Arbeiterlöhne können nur so gesteigert werden, wie es der Ertrag erlaubt, so daß die Steigerung der Löhne nicht auch zur

Steigerung der Preise führt und der Lohn unter Umständen nur eine nominelle Vergrößerung erfährt, die Unternehmungen aber bleiben jetzt dem Ausland gegenüber weniger konkurrenzfähig und dieser Umstand kann zu einer dauernden Abnahme des Absatzes führen.

Aus den bisherigen Ausführungen haben wir gesehen, daß der Lohn nicht schlechthin von der Arbeitskraft der Arbeitenden abhängig ist, sondern, daß die Lohngröße einer gegebenen Arbeitskraft auf den Dispositionswert zurückgeführt wird.

Eine kluge Angabe von Produktionsrichtungen führt direkt zur Steigerung der Nachfrage nach Arbeit, indem die Arbeit jetzt in ergiebigeren Richtungen verwendet wird, indirekt aber führt sie auch zum selben Ziel, indem das Kapital zunimmt und damit der Ertrag und die von ihm abhängige Größe des Angebotes von wirtschaftlichen Werten für die Arbeitskraft steigt.

Steigerung des Kapitalwertes selbst ermöglicht, wie wir gesehen haben, bessere Produktionsrichtungen, so daß den ersten Anstoß wohl der disponierende Arbeitswert gibt, der Kapitalwert und der disponierende Arbeitswert aber dann kausal alternierend aufeinander wirken. Die Kraft des Anstoßes kann eine steigende, fallende und gleichbleibende Richtung bekommen. Die eine Kraft wird der andern nicht einfach hinzugefügt, so daß eine Schmälerung der einen die andere unberührt läßt, sondern beide Kräfte stehen in einem Multiplikationsverhältnis zueinander. Die Steigerung der einen führt zugleich auch die Steigerung der andern herbei, und umgekehrt verursacht das Fallen der einen das Fallen der andern, so daß bei einer gleichbleibenden Kurve kleine Steigerungen irgendeines Faktors leicht zu einer steigenden Kurve führen können, und zwar nicht arithmetisch, sondern geometrisch.

Literatur.

Privat-(Betriebs-)wirtschaftliche.

Hax, K., Der Gewinnbegriff in der Betriebswirtschaftslehre. Leipzig 1926.
Hoffmann, A., Der Gewinn der kaufmännischen Unternehmung. Leipzig 1929.
Nicklisch, H., Wirtschaftliche Betriebslehre. 6. Aufl. Stuttgart 1922.
Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg 1928.
Schmalenbach, E., Grundlagen dynamischer Bilanzlehre. 4. Aufl.
Schmidt, F., Die organische Tageswertbilanz. 3. Aufl. 1929.
Scheffler, Das Problem des Gewinnes. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft, 1930.
Ter Vehn, A., Gewinnbegriffe in der Betriebswirtschaft. Zeitschr. f. Betriebswirtschaft, 1. Jahrg., 1924.
Walb, E., Unternehmungsgewinn und Betriebsgewinn. Zeitschr. f. handelswissenschaftl. Forschung, 20. Jahrg., 1926.

Sozialökonomische.

Amonn, A., Der Unternehmergewinn. Die Wirtschaftstheorien der Gegenwart, Bd. 3, Einkommensbildung, 1928.
Böhm-Bawerk, E., Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien. Innsbruck 1900.
—, Positive Theorie des Kapitals. Bd. 1. Jena 1921.
Cassel, G., Theoretische Sozialökonomie. 3. Aufl. Erlangen u. Leipzig 1923.
Del Vecchio, G., Untersuchungen zur Theorie des Unternehmergewinnes. Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Bd. 3, 1928.
Gelesnoff, W., Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1928.
Gide, C., Principes D'économie Politique. 25. Aufl. 1926.
Hermann, B. W., Staatswirtschaftliche Untersuchungen. München 1832.
Jevons, S., Die Theorie der politischen Ökonomie. Jena 1924.
Kleinwächter, F., Lehrbuch der Nationalökonomie. 3. Aufl. Leipzig 1921.
Lukas, E., Ricardo und Cassel, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 119. Bd. III. Folge. Bd. 64, II, 1922.
—, Erwägungen über die Bestimmungsgründe und die innere Verbundenheit des Angebotes und der Nachfrage, die den Kapitalzins begründen. Eheberg-Festgabe, Leipzig 1925.
—, Wirtschaftspolitik und natürliche Relation zwischen Innen- und Außenwert des Geldes. Zeitschr. f. Volkswirtschaft u. Sozialpolitik, Bd. 5, H. 4—6. Wien u. Leipzig 1926.
Mangoldt, H., Die Lehre vom Unternehmungsgewinn. 1855.
Marshall, A., Handbuch der Volkswirtschaftslehre, Bd. 1. Stuttgart u. Berlin 1905.

Marx, K., Das Kapital. Bd. 1. Stuttgart 1914.
Mataja, V., Der Unternehmergewinn. Wien 1884.
Mill, J. S., Grundsätze der politischen Ökonomie. Jena 1913.
Philippovich, E., Grundriß der politischen Ökonomie. Bd. 1. Tübingen 1919.
Ricardo, D., Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. 3. Auflage. Jena 1923.
Say, J. B., Darstellung der Nationalökonomie. Heidelberg 1819.
Schäffle, A. E. J., Das Gesellschaftliche System. Tübingen 1867.
Schumpeter, J., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. München u. Leipzig 1926.
Smith, A., Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes. Bd. 1 u. 2. Jena 1923.
Wagner, A., Theoretische Sozialökonomie. Leipzig 1907.

Verlag von Gustav Fischer in Jena

Der natürliche Arbeitslohn. Von Dr. **Conrad Schmidt.** („Staatswissenschaftliche Studien". Hrsg. von Prof. Dr. L. Elster. Bd. I, 1.) V, 87 S. gr. 8° 1887 Rmk 2.—

Der Arbeitslohn. Ausgewählte Lesestücke, hrsg. von Karl Diehl und Paul Mombert. Mit Einleitung von Paul Mombert. Dritte Auflage. VIII, 216 S. kl. 8° 1921 geb. Rmk 4.—

Inhalt: Einleitung. Von Paul Mombert. / Lesestücke aus den Schriften von *James Mill* (Elements of political economy), *Nassau W. Senior* (Three lectures on the rate of wages), *Frdr. Ben. Wilh. Hermann* (Staatswirtschaftl. Untersuchungen), *David Ricardo* (Principles of political economy), *Ferdinand Lassalle* (Offenes Antwortschreiben an das Zentralkomitee), *Lujo Brentano* (Das Arbeitsverhältnis gemäß dem heutigen Recht, 1879), *Karl Marx* (Die allgemeinen Gesetze der kapitalistischen Akkumulation), *H. C. Carey* (Lehrbuch der Volkswirtschaft und Sozialwissenschaft. 1866). / Empfehlenswerte Schriften für weiteres Studium.

Die fremdsprachlichen Teile sind ins Deutsche übersetzt.

Kritische Dogmengeschichte des Ehernen Lohngesetzes. Von Dr. **Mary Schrey.** IV, 133 S. gr. 8° 1913 Rmk 3.50

Inhalt: Einleitung: Aufgabe und Einteilung der Arbeit. / Das Lohngesetz in der vorklassischen Oekonomik. / Das Lohngesetz der klassischen Nationalökonomie. / Die nachklassische Zeit. / Das Lohngesetz im Rahmen sozialpolitischer Ideenrichtungen. / Das Lohngesetz und die Sozialisten. / Das „eherne Lohngesetz" Lasalles. / Gegner des „ehernen Gesetzes". Das Lohngesetz in der neueren Nationalökonomie. / Ergebnisse für die Beurteilung von Lohngesetzen. — Literatur.

Fortschritt und Armut. Eine Untersuchung über die Ursache der industriellen Krisen und der Zunahme der Armut bei zunehmendem Reichtum. Von **Henry George.** Deutsch von C. D. F. Gütschow. Sechste, unveränderte Auflage, mit einem Vorwort von Adolf Damaschke. XII, 407 S. gr. 8° 1920 Rmk 6.—, geb. 7.50

Der Ratgeber auf dem Kapitalmarkt, 20. Okt. 1920 (Nr. 80): „... Es ist ein umfangreiches Buch, das vom Verhältnis zwischen *Arbeitslohn und Kapital*, von der Bevölkerungsfrage und den Gesetzen der Verteilung ausgeht und im Anschluß daran die Grundgesetze der Bodenreform entwickelt, deren Wirkungen im einzelnen besonders auf den menschlichen Fortschritt dargestellt werden. Von besonderem Wert dürften gerade in der jetzigen Zeit des überwiegenden Genuß-Materialismus die Ausführungen der Schlußkapitel über das Gesetz des menschlichen Fortschrittes und des Problems des individuellen Lebens sein.

Der Arbeitslohn. Kritische Studie von **Franz Oppenheimer,** Dr. med. et phil., o. Prof. an der Univers. Frankfurt a. M. V, 74 S. gr. 8° 1926 Rmk 3.50

Inhalt: 1. Die Probleme. 2. Die klassischen Theorien. 3. Heinrich Dietzels Produktivitätstheorie. 4. Die Monopollohntheorie. 5. Heinrich v. Thünen. 6. Der „letzte Arbeiter" und die Lohntheorie der Grenznutzler. 7. Kritische Nachlese.

Jede Buchhandlung oder der Verlag liefert kostenfrei das

Verzeichnis der Veröffentlichungen über

Volkswirtschaft, Wirtschafts- und Sozialpolitik, Finanz- und Steuerwesen

aus dem Verlag von Gustav Fischer in Jena

Dieses Verzeichnis enthält eine in 22 Gruppen systematisch eingeteilte Uebersicht über sämtliche im Verlag Gustav Fischer in Jena in den letzten 50 Jahren erschienenen Veröffentlichungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaft. Es bildet einen Führer durch den ausgedehnten volkswirtschaftlichen Verlag und wird, da es neben genauen Titel- und Preisangaben zu den meisten Schriften auch noch Inhaltsübersicht und sachliche Besprechungen bringt, als Bibliographie erwünscht und wertvoll sein.

Teil I: Hauptkatalog. 364 S. 1925 / Teil II: Nachtrag. 228 S. 1930

INTENTIONAL SECOND EXPOSURE

Marx, K., Das Kapital. Bd. 1. Stuttgart 1914.
Mataja, V., Der Unternehmergewinn. Wien 1884.
Mill, J. S., Grundsätze der politischen Ökonomie. Jena 1913.
Philippovich, E., Grundriß der politischen Ökonomie. Bd. 1. Tübingen 1919.
Ricardo, D., Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. 3. Auflage. Jena 1923.
Say, J. B., Darstellung der Nationalökonomie. Heidelberg 1819.
Schäffle, A. E. J., Das Gesellschaftliche System. Tübingen 1867.
Schumpeter, J., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. München u. Leipzig 1926.
Smith, A., Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes. Bd. 1 u. 2. Jena 1923.
Wagner, A., Theoretische Sozialökonomie. Leipzig 1907.

Verlag von Gustav Fischer in Jena

Der natürliche Arbeitslohn. Von Dr. **Conrad Schmidt.** („Staatswissenschaftliche Studien". Hrsg. von Prof. Dr. L. Elster. Bd. I, 1.) V, 87 S. gr. 8° 1887 Rmk 2.—

Der Arbeitslohn. Ausgewählte Lesestücke, hrsg. von Karl Diehl und Paul Mombert. Mit Einleitung von Paul Mombert. Dritte Auflage. VIII, 216 S. kl. 8° 1921 geb. Rmk 4.—

Inhalt: Einleitung. Von Paul Mombert. / Lesestücke aus den Schriften von *James Mill* (Elements of political economy), *Nassau W. Senior* (Three lectures on the rate of wages), *Frdr. Ben. Wilh. Hermann* (Staatswirtschaftl. Untersuchungen), *David Ricardo* (Principles of political economy), *Ferdinand Lassalle* (Offenes Antwortschreiben an das Zentralkomitee), *Lujo Brentano* (Das Arbeitsverhältnis gemäß dem heutigen Recht, 1879), *Karl Marx* (Die allgemeinen Gesetze der kapitalistischen Akkumulation), *H. C. Carey* (Lehrbuch der Volkswirtschaft und Sozialwissenschaft. 1866). / Empfehlenswerte Schriften für weiteres Studium.

Die fremdsprachlichen Teile sind ins Deutsche übersetzt.

Kritische Dogmengeschichte des Ehernen Lohngesetzes. Von Dr. **Mary Schrey.** IV, 133 S. gr. 8° 1913 Rmk 3.50

Inhalt: Einleitung: Aufgabe und Einteilung der Arbeit. / Das Lohngesetz in der vorklassischen Oekonomik. / Das Lohngesetz der klassischen Nationalökonomie. / Die nachklassische Zeit. / Das Lohngesetz im Rahmen sozialpolitischer Ideenrichtungen. / Das Lohngesetz und die Sozialisten. / Das „eherne Lohngesetz" Lasalles. / Gegner des „ehernen Gesetzes". Das Lohngesetz in der neueren Nationalökonomie. / Ergebnisse für die Beurteilung von Lohngesetzen. — Literatur.

Fortschritt und Armut. Eine Untersuchung über die Ursache der industriellen Krisen und der Zunahme der Armut bei zunehmendem Reichtum. Von **Henry George.** Deutsch von C. D. F. Gütschow. Sechste, unveränderte Auflage, mit einem Vorwort von Adolf Damaschke. XII, 407 S. gr. 8° 1920 Rmk 6.—, geb. 7.50

Der Ratgeber auf dem Kapitalmarkt, 20. Okt. 1920 (Nr. 80): „. . . Es ist ein umfangreiches Buch, das vom Verhältnis zwischen *Arbeitslohn und Kapital,* von der Bevölkerungsfrage und den Gesetzen der Verteilung ausgeht und im Anschluß daran die Grundgesetze der Bodenreform entwickelt, deren Wirkungen im einzelnen besonders auf den menschlichen Fortschritt dargestellt werden. Von besonderem Wert dürften gerade in der jetzigen Zeit des überwiegenden Genuß-Materialismus die Ausführungen der Schlußkapitel über das Gesetz des menschlichen Fortschrittes und des Problems des individuellen Lebens sein.

Der Arbeitslohn. Kritische Studie von **Franz Oppenheimer,** Dr. med. et phil., o. Prof. an der Univers. Frankfurt a. M. V, 74 S. gr. 8° 1926 Rmk 3.50

Inhalt: 1. Die Probleme. 2. Die klassischen Theorien. 3. Heinrich Dietzels Produktivitätstheorie. 4. Die Monopollohntheorie. 5. Heinrich v. Thünen. 6. Der „letzte Arbeiter" und die Lohntheorie der Grenznutzler. 7. Kritische Nachlese.

Jede Buchhandlung oder der Verlag liefert kostenfrei das

Verzeichnis der Veröffentlichungen über

Volkswirtschaft, Wirtschafts- und Sozialpolitik, Finanz- und Steuerwesen

aus dem Verlag von Gustav Fischer in Jena

Dieses Verzeichnis enthält eine in 22 Gruppen systematisch eingeteilte Uebersicht über sämtliche im Verlag Gustav Fischer in Jena in den letzten 50 Jahren erschienenen Veröffentlichungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaft. Es bildet einen Führer durch den ausgedehnten volkswirtschaftlichen Verlag und wird, da es neben genauen Titel- und Preisangaben zu den meisten Schriften auch noch Inhaltsübersicht und sachliche Besprechungen bringt, als Bibliographie erwünscht und wertvoll sein.

Teil I: Hauptkatalog. 364 S. 1925 / Teil II: Nachtrag. 228 S. 1930

Kapital und Kapitalzins. Von **Eugen von Böhm-Bawerk,** Prof. an der Univers. Wien, k. k. Minister a. D. Vierte, unveränderte Auflage. Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Friedrich Wieser, Wien. In 3 Bänden. 1921 Rmk 26.—, geb. 32.—

Erste Abteilung: **Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorien.** XXVI, 546 S. gr. 8° 1921 Rmk 10.—, geb. 12.—

Zweite Abteilung: **Positive Theorie des Kapitals.**

I. Bd.: Buch 1—4. XXIV, 488 S. gr. 8° 1921 Rmk 9.—, geb. 11.—

II. Bd.: Exkurse. VIII, 350 S. gr. 8° 1921 Rmk 7.—, geb. 9.—

Kapitalzins und Unternehmergewinn. Ausgewählte Lesestücke, hrsg. von Karl Diehl und Paul Mombert. Mit Einleitung von Karl Diehl. Zweite, durchgesehene Auflage. VIII, 198 S. kl. 8° 1920 geb. Rmk 4.—

Inhalt: Einleitung. Von Karl Diehl. / Lesestücke aus den Schriften von *Thomas von Aquino* (Kanonistische Theorie), *Anne Rob. Jacques Turgot* (physiokrat. Fruktifikationstheorie), *Henry George* (Fruktifikationstheorie), *David Ricardo* (Theorie der klass. Nationalökonomie vom Kapitalprofit), *Lauderdale* (Produktivitätstheorie), *Carl Menger* (Nutzungstheorie), *Nassau W. Senior* (Abstinenztheorie), *Karl Marx* (Ausbeutungstheorie), *Eugen v. Böhm-Bawerk* (Agiotheorie), *H. v. Mangoldt* (Theorie des Unternehmergewinnes). / Empfehlenswerte Schriften für das Weiterstudium.

Die fremdsprachlichen Teile sind ins Deutsche übersetzt.

Produktivität. Von **Frieda Wunderlich,** Berlin. IV, 358 S. gr. 8° 1926 Rmk 14.—

Inhalt: I. Teil. Dogmenkritik. Einleitung. 1. Die Vorläufer im Altertum und Mittelalter. 2. Der Reichtum als Wirtschaftszweck. 3. Der organische Bau einer „Ganzheit" als Wirtschaftszweck (die Romantiker). 4. Der Mensch als Wirtschaftszweck. 5. Die wertfreie Richtung. 6. Die Summe der Rentabilitäten: Liefmann. 7. Die Produktionskräfte: Marx. — II. Teil. Grundlegung. 1. Die philosophische Begründung des Wirtschaftszwecks. 2. Die Ableitung des Wirtschaftszweckes aus dem Wirtschaftsbegriff. 3. Der Produktivitätsbegriff. 4. Der Wirtschaftskreis. — III. Teil. Die Darstellungen der Elemente der Produktivität. 1. Die technische Rationalität. 2. Die Organisation. Exkurs: Das Wesen der Wirtschaftsorganisation. 3. Die Produktivität des Konsums. 4. Der Haushalt. 5. Produktive Kraft. — Register.

Geschichte der Produktivitätstheorie. Von Dr. **Jacob Baxa,** Privatdozent an der Univers. Wien. („Deutsche Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftslehre". Hrsg. von Othmar Spann und Georg v. Below. Bd. 1.) V, 160 S. gr. 8° 1926 Rmk 6.50, geb. 8.50

Inhalt: 1. Quesnay. 2. Adam Smith. 3. Fichte. 4. Graf Julius von Soden. 5. Adam Müller. 6. Jean Baptiste Say. 7. Ludwig Heinrich Jakob. 8. Hegel. 9. Heinrich Storch. 10. Friedrich Benedikt Wilhelm v. Hermann. 11. Johann Schön. 12. Friedrich Schmitthenner. 13. Friedrich List. 14. Henry Charles Carey. 15. Karl Heinrich Rau. 16. Wilhelm Roscher. 17. Karl Marx. 18. Deutsche Theoretiker der neueren Zeit: a) Die österreichische Schule. b) Andere deutsche Verfasser der Gegenwart. — Schlußwort. — Namen- und Sachverzeichnis.

Arbeitsgliederung und Arbeitsverschiebung. Grundzüge einer Theorie der volkswirtschaftlichen Dynamik und der Krisen. Von Prof. Dr. **August Uhl.** („Abhandlungen des wirtschaftswissenschaftl. Seminars zu Jena." Begründet von J. Pierstorff. Bd. 17, 1.) V, 177 S. gr. 8° 1924 Rmk 6.—

Inhalt: Einleitung. — I. Teil. Die Arbeitsgliederung. 1. Die Begriffe Arbeitsteilung und Arbeitsgliederung. 2. Die Arbeitsgliederung vom historischen, technischen und sozialwirtschaftlichen Gesichtspunkt. 3. Die schematische Darstellung der Zusammenhänge. — II. Teil. Die Arbeitsverschiebung. 1. Der Begriff der Arbeitsverschiebung. 2. Die gegenseitige Abhängigkeit der beruflichen Arbeit. 3. Die Korrelation der Arbeit. 4. Die potentielle Arbeitsverschiebung. 5 Das Verhältnis der Arbeit zur Kaufkraft. 6. Die Ursachen der Arbeitsverschiebung. 7. Die Herkunft der freien Kaufkraft; insbesonders die Rente. 8. Die übrigen Quellen der freien Kaufkraft. 9. Die Wirkung der freien Kaufkraft. — Schluß. — Literaturverzeichnis.

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES

This book is due on the date indicated below, or at the expiration of a definite period after the date of borrowing, as provided by the library rules or by special arrangement with the Librarian in charge.

DATE BORROWED	DATE DUE	DATE BORROWED	DATE DUE
C28 (1149) 100M			

COLUMBIA UNIVERSITY
0032054165

D115 K821

D115 K821
Kokkalis, A.
Der Unternehmungsgewinn

MSH 00689
00689 NEH
MAR 16 1994

MAR 20 1950

END OF
TITLE